BỘ THƯƠNG MẠI

TRUNG TÂM TƯ VẤN & ĐÀO TẠO KINH TẾ THƯƠNG MẠI

HỢP TÁC THƯƠNG MẠI

HƯỚNG TỚI THỊ TRƯỜNG MỸ

TRADE CO - OPERATION WITH AMERICA MARKET



HIỆP ĐỊNH

GIỮA

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

VÀ

HỢP CHỦNG QUỐC HOA KỲ

VỀ QUAN HỆ THƯƠNG MẠI

















BỘ THƯƠNG MẠI

TRUNG TÂM TƯ VẤN & ĐÀO TẠO KINH TẾ THƯƠNG MẠI

HỢP TÁC THƯƠNG MẠI





TRADE CO - OPERATION WITH AMERICA MARKET

LỜI NÓI ĐẦU

Trong 10 năm tới, Việt nam sẽ đẩy mạnh quá trình hội nhập vào nền kinh tế khu vực và thế giới với việc thực thi cam kết về AFTA vào năm 2006, đàm phán để gia nhập WTO và thực hiện các hiệp định thương mại đa phương và song phương khác.

Một trong những cam kết thương mại được đông đảo doanh nghiệp và các nhà hoạch định chính sách thương mại Việt Nam quan tâm là Hiệp định thương mại Việt - Mỹ. Việc ký kết Hiệp định này sẽ mở ra nhiều triển vọng để các Doanh nghiệp Việt Nam thâm nhập vào thị trường Mỹ và các công ty của Mỹ đầu tư vào Việt Nam.

Để đáp ứng yêu cầu của các Doanh nghiệp trong việc có được những thông tin cần thiết về Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ, về thị trường Mỹ, những thủ tục khi xuất khẩu hàng sang Mỹ, thực trạng và triển vọng trong quan hệ thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ cũng như những đối tác kinh doanh cho cả hai phía, Trung Tâm Tư Vấn Đào Tạo Kinh Tế Thương Mại - Bộ Thương Mại phối hợp với Nhà xuất bản Giao Thông Vận Tải và Cty Xúc Tiến Thương Mại Niên Giám Xanh xuất bản cuốn sách "***Hợp tác Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ***".

Chúng tôi hy vọng rằng, cuốn sách sẽ phần nào đáp ứng yêu cầu của các Doanh nghiệp Việt Nam tìm kiếm cơ hội cũng như đối tác kinh doanh trong bối cảnh hội nhập và phát triển.

Ban Biên Tập

THỂ CHẾ NƯỚC MỸ

HIẾN PHÁP

Hiến pháp Mỹ xây dựng trên chủ thuyết phân quyền giữa hành pháp, lập phát và tư pháp. Các cơ quan chính phủ tương ứng Tổng thống, Quốc hội và Toà án được trao cho những quyền lực có giới hạn và rõ rệt. Mỗi ngành có thẩm quyền nhất định để kiểm tra các ngành khác, dựa trên hàng loạt các phương tiện kiểm tra, điều chỉnh để bảo đảm các ngành không có sự lạm quyền. Quyền lực chính phủ còn bị hạn chế hơn nữa bởi hệ thống chính quyền kép, theo đó, chính quyền liên bang chỉ được trao quyền và trách nhiệm để đối phó với giải quyết các vấn đề cả nước (ngoại giao, thương mại, kiểm soát quân đội và hải quân...). Trách nhiệm và nghĩa vụ còn lại của chính phủ được giao cho chính quyền mỗi bang.

Điều V Hiến pháp cho phép những sửa đổi trong Hiến pháp (khi được thông qua bởi hai phần ba đa số của cả hai viện Quốc hội được phê chuẩn của ba phần tư cơ quan lập pháp của các bang). Hiến pháp được mười ba bang phê chuẩn năm 1791 đã có mười tu chính án, được gọi chung là Tuyên ngôn Dân quyền (tự do tín ngưỡng, ngôn luận và báo chí,v.v...), để bảo vệ công dân trước sự chuyên chế nếu có của chính quyền liên bang. Cho đến nay, Hiến pháp đã có hai mươi sáu tu chính án.

CHỨC VỤ TỔNG THỐNG.

Tổng thống (bất cứ công dân nào được sinh ra tại Mỹ, ít nhất 34 tuổi) được bầu ra cho một nhiệm kỳ bốn năm và chỉ có thể tái cử một nhiệm kỳ nữa (tu chính án 22 - được thông qua bốn nhiệm kỳ liên tiếp) của Tổng thống Franklin, D. Roosevelt. Tổng thống vốn được dự tính chỉ hơn một ít so với người đứng đầu một bang, cũng như Tổng tư lệnh Quân lực, nhưng do tham gia ngày càng tăng ở chính quyền liên bang trong đời sống kinh tế của quốc gia và vai trò nổi bật trên trường quốc tế, trong đó thường cần sự bí mật và sự nhanh chóng làm tăng vai trò quan trọng của chức vụ Tổng thống đối với Quốc hội.

Ngày nay, Tổng thống đề nghị một chương trình lập pháp mặc dầu Tổng thống, Nội các và các thành viên không phải và cũng

không thể là nghị sĩ Quốc hội. Điều này có nghĩa là chính các nghị sĩ Quốc hội là người đệ trình các dự luật cho Hạ viện và Thượng viện. Hậu quả là Tổng thống hoàn toàn không có quyền lực khi gặp phải một Quốc hội bất hợp tác. Vì vậy, khó đảm bảo rằng các luật đã được thông qua sẽ được bộ máy hành chính liên bang thực thi có hiệu quả. Người ta nói rằng quyền lực thật sự duy nhất của Tổng thống là quyền thuyết phục.

Vai trò của Phó Tổng thống không được xác định rõ trong Hiến pháp. Hiến pháp chỉ cho Phó Tổng thống quyền chủ trì cuộc tranh luận ở Thượng viện và chỉ được biểu quyết trong trường hợp có ràng buộc. Tuy nhiên, Phó Tổng thống sẽ nắm quyền Tổng thống trong trường hợp Tổng thống chết, từ nhiệm hoặc lâm bệnh. Đến nay đã có tám trường hợp như vậy. Để cố gắng lôi kéo những người có khả năng vào chức vụ không quan trọng chủ yếu mang tính nghi thức này, gần đây Phó Tổng thống được trao thêm một số nhiệm vụ quan trọng trong công việc ngoại giao.

QUỐC HỘI

Ngành Lập pháp của chính quyền quốc gia gồm hai viện - Thượng viện và Hạ viện, mỗi viện có vai trò, quyền lực và thủ tục bầu cử khác nhau.

Chức năng của quốc hội:

Hạ viện

Hạ viện là một cơ quan năng động của chính quyền liên bang. Các bang được đại diện trên cơ sở dân số và được chia thành các khu vực bầu cử có quy mô gần bằng nhau (khoảng 520.000 người). Có 435 Hạ nghị sĩ, cứ hai năm bầu một lần. Tất cả các bang phải chọn theo luật hệ thống, một khu vực bầu một người theo lối bỏ phiếu đa số đơn giản. Nếu khuyết Hạ nghị sĩ do chết, từ nhiệm,v.v... thì bổ sung bằng cuộc bầu cử phụ.

Chủ tịch của Hạ viện, được Viện bầu lên và có trách nhiệm quan trọng, khiến ông có ảnh hưởng đáng kể đối với Tổng thống. Hơn nữa nếu Tổng thống và Phó Tổng thống chết trước khi chấm dứt nhiệm kỳ, thì ông Chủ tịch trở thành Tổng thống.

Thượng viện

Thượng viện là một đối trọng bảo thủ, đối với Hạ viện có tính bình dân hơn. Từ năm 1913 (điểm sửa đổi lần thứ 17), mỗi bang có hai Thượng nghị sĩ, được bầu trực tiếp theo cách do cơ quan lập pháp mỗi bang quyết định. Sáu năm bầu Thượng nghị sĩ một lần, nhưng bầu cử xen kẽ nghĩa là một phần ba. Thượng nghị sĩ được bầu hai năm một lần. Nếu khuyết Thượng nghị sĩ do chết hoặc từ nhiệm, thì trong khi chờ đến cuộc bầu cử quốc hội. Thống đốc bang sẽ chỉ định người thay thế. Hiện nay có 100 Thượng nghị sĩ. Thượng viện có một đặc quyền là tranh luận không bị hạn chế để bảo vệ quyền lợi của thiểu số, nhưng điều này đã làm cho một nhóm nhỏ Thượng nghị sĩ có thể ngăn cản việc thông qua một dự luật (bằng cách nói dông dài).

Mặc dầu có thể làm ra các điều luật nhưng nhiệm vụ quan trọng nhất của Quốc hội là xem xét các chính sách, hành động của cơ quan hành pháp, và bảo đảm quyền lợi của các bang và các quận. Thật vậy, vì Hạ nghị sĩ và Thượng nghị sĩ phụ thuộc vào cử tri tại các bang, các khu vực bầu cử để được tái cử họ có xu hướng đáp ứng quyền lợi riêng của từng khu vực bầu cử, từng nhóm người hơn là giải quyết các vấn đề của các nước. Quốc hội cũng kiểm soát nền tài chính quốc gia và một đội ngũ chuyên gia thường trực giúp Quốc hội xem xét và thay đổi ngân sách hàng năm do Tổng thống đưa ra.

BẦU CỬ VÀ ĐẢNG PHÁI CHÍNH TRỊ

Mỗi bang ở Mỹ được tự do quyết định luật bầu cử riêng của bang mình, theo những giới hạn nhất định do Hiến pháp, cơ quan lập pháp quốc gia và Tối cao pháp viện quy định. Điều này đã khiến cho nhiều bang, đặc biệt là các bang phía Nam đã ngăn cản người da đen và các nhóm thiểu số khác bỏ phiếu bằng các phương tiện như thuế thân và kiểm tra biết đọc, biết viết. Sau khi có Luật quyền bầu cử năm 1965 (cho phép các quan chức chính quyền liên bang được đăng ký cử tri tại các bang đã áp dụng việc kiểm tra biết đọc, biết viết) và sự hủy bỏ thuế thân (Tu Chính án), số cử tri da đen chỉ ít hơn 10% theo tỉ lệ so với cử tri da trắng.

Tổng thống được bầu vào ngày thứ ba đầu tiên sau ngày thứ hai đầu tiên của tháng 11 năm nhuận(1) và nhậm chức vào trưa ngày 20 tháng Giêng. Tổng thống không phải được bầu trực tiếp, mà bầu thông qua cử tri đoàn. Các đại cử tri thực sự chọn Tổng

thống sẽ cam kết trước một người, và tên của cử tri trên lá phiếu hoàn toàn biến mất và được thay thế toàn bộ bằng tên của chính ứng cử viên. Các ứng cử viên đạt được đa số phiếu bầu của cử tri toàn bang đó (bằng số Thượng nghị sĩ và Hạ nghị sĩ của bang), không kể đến phần đa số là nhỏ hay lớn.

Các ứng cử viên Tổng thống của Đảng nào được Hội nghị Toàn quốc của Đảng đó lựa chọn vào mùa hè của mỗi năm bầu cử. Các đại biểu tham dự Hội nghị thường liên lạc với một ứng cử viên riêng và ứng cử viên sẽ được chọn qua Hội nghị Đảng của bang (hệ thống họp kín) hoặc qua cuộc bầu cử chọn ứng cử viên thuộc mỗi bang của Đảng được tổ chức vào các tháng trước cuộc tuyển cử. Trong các cuộc bầu cử dành riêng, chỉ các Đảng viên đã đăng ký mới được bỏ phiếu, còn trong các cuộc bầu cử công khai thì cử tri nào cũng được tham gia (rõ ràng là chỉ bỏ phiếu trong một lần bầu cử của Đảng).

Đảng phái hay "phe phái" chính trị không được đề cập trong Hiến pháp nguyên thuỷ. Sự bất đồng về vai trò của chính quyền liên bang đã cho ra đời hai Đảng quốc gia đầu tiên - Đảng Liên bang và Đảng Cộng hoà. Từ đó, hai Đảng chính này đã ngự trị đời sống chính trị. Đảng Dân chủ tồn tại dưới hình thức này hay hình thức khác từ đầu những năm 1800, và bị các Đảng Liên bang, Quân chủ và Cộng hoà chống đối trong nhiều giai đọan liên tiếp. Đảng Cộng hoà được thành lập năm 1854 và nguyên thủy là Đảng chống chế độ nô lệ.

Giữa Đảng Cộng hoà và Đảng Dân chủ, có rất ít khác nhau về ý thức hệ, cả hai Đảng đều bảo vệ chế độ tư bản tự do kinh doanh, một chế độ mà hầu hết người Mỹ chấp nhận và xem như là nền tảng của xã hội Mỹ. Không giống những người Cộng hoà, những người Dân chủ có khuynh hướng ủng hộ sự can thiệp của Chính phủ, nhưng cả hai Đảng đều có cánh tự do và cánh bảo thủ. Trong Quốc hội cánh tự do và cánh bảo thủ của hai Đảng đứng về một phía để chống lại cánh kia. Một cách rộng rãi, có thể nói người nghèo thì bỏ phiếu cho Đảng Dân chủ và người giàu bỏ phiếu cho Đảng Cộng hòa. Chính trị ở Mỹ là chính trị thực dụng và mỗi Đảng luôn thay đổi cương lĩnh của mình để cố nắm bắt kịp tình hình quốc gia, nắm bắt mối quan tâm chung.

Ngày bầu cử Tổng thống cũng là ngày bầu cử Thượng nghị sĩ, Hạ nghị sĩ, Thống đốc các bang và hàng loạt các quan chức thứ yếu.

Có một thời người dân bầu phiếu trực tiếp bằng cách đánh chéo vào tên của Đảng trên lá phiếu, có nghĩa là bỏ phiếu chọn các ứng cử viên của Đảng từ Tổng thống trở xuống, nhưng hình thức này ngày nay rất hiếm. Đây là lý do của việc có một loạt Tổng thống của Đảng Cộng hoà và người Dân chủ chiếm đa số trong Quốc hội.

THẨM PHÁN LIÊN BANG:

Trong hệ thống liên bang có 90 Toà án cấp quận do chánh án quận chủ toạ. Toà này xét xử các vụ án hình sự vi phạm luật liên bang và các vụ án dân sự về các vấn đề liên bang (tranh chấp giữa các bang, không đóng thuế liên bang...). Người ta có thể kháng án lên Toà Phúc thẩm nước Mỹ, có ba thẩm phán xét xử các kháng án, nhưng trong những vụ án rất quan trọng thì có chín thẩm phán xét xử. Trong đại đa số vụ án, quyết định của Toà Phúc thẩm là chung quyết và đặt ra một án lệ cho các trường hợp về sau, mặc dầu án lệ này không phải lúc nào cũng ràng buộc Tối cao Pháp viện.

Mặc dầu không nói rõ là được quyền xét xử lại một bản án - quyền quyết định hành động của Tổng thống, của Quốc hội hay của Chính quyền các bang có vi phạm Hiến pháp hay không- Đây là một vai trò quan trọng và Tối cao Pháp viện thường gồm chín vị (mặc dầu Quốc hội có thể thay đổi con số này), do Tổng thống bổ nhiệm suốt đời sau khi được Thượng viện phê chuẩn.

CHÍNH QUYỀN BANG

Trong Hiếp pháp đề cập rất ít đến Chính quyền bang - Tu Chính án thứ mười (1791), chỉ đơn thuần nói rằng những quyền nào không được dành riêng cho Chính quyền liên bang thì thuộc về Chính quyền bang. Trong khi Hiến pháp của 50 bang rất lớn, chúng đều dựa trên sự phân quyền và một hệ thống kiểm tra và điều chỉnh, cùng nhấn mạnh quan niệm của người Mỹ là chính quyền chỉ nên giữ ở mức tối thiểu. Mỗi bang có Thống đốc, cơ quan Lập pháp và Toà án bang. Thống đốc được bầu qua bầu cử toàn bang. Tất cả các bang trừ bang Nebraska có cơ quan lập pháp lưỡng viện, thường được gọi là Thượng nghị viện và Hạ nghị viện.

Cấu trúc và thủ tục hệ thống toà án bang của các bang khác nhau rất lớn. Tuy vậy, nói chung, ở cấp thấp nhất có Tư pháp, các

Toà hoà giải xét xử các vụ vi phạm nhỏ, do thẩm phán trị an (qua bầu cử) điều khiển. Lên nữa là Toà án của Hạt, nơi xét xử phần lớn các vụ án dân sự và hình sự. Kháng án được gởi đến Toà Phúc thẩm cấp quận, trong khi Tối cao Pháp viện của hệ thống liên bang. Khía cạnh gây tranh cãi nhiều nhất của thẩm phán bang là do bầu cử (kể cả thẩm phán trong Tối cao Pháp viện).

CHẾ ĐỘ ƯU ĐÃI THUẾ QUAN PHỔ CẬP GSP

1- CƠ SỞ PHÁP LÝ:

Hệ thống ưu đãi thuế quan phổ cập (Generalesed System of Prefence) gọi tắt là GSP là hệ thống ưu đãi về thuế mà Mỹ dành cho các nước đang phát triển. Đây là chế độ ưu đãi đơn phương, không ràng buộc điều kiện, có đi có lại. Mỹ và các nước có chế độ GSP đều là thành viên Hiệp định chung về thuế quan và thương mại (WTO). Theo điều khoản 1 của GATT các nước có nghĩa vụ dành cho nhau ưu đãi tối huệ quốc MFN dựa trên nguyên tắc không phân biệt đối xử.

Ưu đãi tối huệ quốc (Most Favoured Nation Treatment) - MFN, là chế độ ưu đãi với điều kiện có lại giữa các nước thành viên hiệp định. Theo tinh thần đó, hai nước sẽ dành cho nhau những ưu đãi về thuế quan và phi quan thuế không thấp hơn ưu đãi mà mình dành cho một nước thứ ba. Nói tóm lại, ưu đãi tối huệ quốc MFN là ưu đãi về thuế và phi thuế quan với điều kiện có đi có lại. Do kết quả của cuộc đấu tranh lâu dài giữa các nước công nghiệp phát triển và các nước đang phát triển trong khuôn khổ của Tổ chức thương mại và phát triển của Liên Hiệp Quốc (UNCTAD), nên từ tháng 6-1971, Mỹ và 19 nước công nghiệp phát triển khác đã chấp thuận dành chế độ ưu đãi thuế quan phổ cập GSP cho các nước đang phát triển. Chế độ này chỉ tập trung ưu đãi về thuế và là chế độ không đơn phương không đòi hỏi có đi có lại. Mức thuế ưu đãi cao hơn mức thuế MFN.

2- Quy chế chung về GSP:

Nội dung chính của chế độ ưu đãi thuế quan phổ cập GSP của Mỹ là miễn thuế hoàn toàn, hoặc ưu đãi mức thuế thấp cho những mặt hàng nhập:

- Của các nước đang phát triển được Mỹ chấp thuận cho hưởng GSP không có điều kiện có đi có lại.

- Mặt hàng được hưởng ưu đãi GSP phải đáp ứng tiêu chuẩn mà Mỹ đề ra/ Cụ thể như sau:

Các nước đang phát triển được Mỹ cho hưởng chế độ ưu đãi thuế quan phổ cập GSP được xác định như sau:

- Luật thương mại năm 1984 (Section 502 (B) của Mỹ quy định cấm Tổng thống không được cho các nước sau đây hưởng GSP của Mỹ:

a. Các nước phát triển: Australia, áo, Canada, khối EC, Phần Lan, Ailen, Nhật Bản, Monaco, New Zeand, Nauy, Nam Phi, Thụy Sĩ và Liên Xô (cũ).

b. Các nước cộng sản, trừ trường hợp:

- Sản phẩm của nước đó được Mỹ cho hưởng tối huệ quốc (MFN).

- Nước ấy là thành viên (GATT) và MFN.

- Nước đó không bị chủ nghĩa Cộng sản quốc tế khống chế.

c. Nước đã quốc hữu hoá hoặc trưng thu tài sản của Mỹ, như quyền sáng chế phát minh, nhãn hiệu hàng hoá bản quyền.

d. Nước không thừa nhận trách nhiệm ràng buộc hoặc thi hành những phán quyết của trọng tài xử Mỹ là bên thắng cuộc.

e. Nước thành viên OPEC hay các tổ chức khác không chịu cung cấp những hàng hoá thiết yếu hoặc nâng giá thành bất hợp lý gây gián đoạn cho lưu thông của kinh tế thế giới (trừ Venezuele, Ecuador, Indonesia).

h. Nước viện trợ hoặc tiếp tay cho chủ nghĩa khủng bố quốc tế.

i. Nước không dành cho người lao động nước họ những quyền của người lao động được quốc tế thừa nhận.

Tuy vậy, Tổng thống Mỹ có quyền áp dụng hoặc không áp dụng những điều kiện trên mà xét từng trường hợp cụ thể để định

đoạt việc cho một nước hưởng ưu đãi GSP, nhưng Tổng thống phải thông báo cho quốc hội ý định của mình. Danh sách các nước hiện được Mỹ cho hưởng chế độ GSP được công bố trong Danh bạ thuế quan của Mỹ (HTS), trong đó không có Việt Nam.

Những quy định về sản phẩm gồm:

a. Hàng không được hưởng chế độ ưu đãi, miễn thuế theo GSP của Mỹ gồm:

- Hàng dệt và may mặc phải căn cứ vào các hiệp định hàng dệt song biên.

- Đồng hồ, trừ những loại không gây phương hại tới sản xuất lắp ráp cả chiếc hay dây đeo tại Mỹ. Có quy định cụ thể riêng.

- Hàng điện tử nhập khẩu nhạy cảm (tức là có sức mạnh cạnh tranh lấn át hàng trong nước).

- Hàng sắt thép nhập khẩu nhạy cảm.

- Các hàng nhạy cảm khác thuộc nhóm giày dép, túi xách tay, vali hành lý, những hàng da gọn nhẹ như ví đựng tiền, túi đựng kính, găng tay lao động, hàng quần áo da, không đủ điều kiện hưởng GSP kể từ 1-4-1984.

- Sản phẩm thành phẩm hoặc bán thành phẩm.

- Các hàng ảnh hưởng tới an ninh quốc gia.

Căn cứ vào kiến nghị của hội nghị liên bộ, Tổng thống Mỹ hàng năm có rà soát lại sửa đổi, thêm bớt danh mục này.(Muốn biết về mức thuế cụ thể trong danh bạ thuế quan HTS của Mỹ).

b. Điều kiện để một mặt hàng được hưởng ưu đãi GSP gồm: GSP của Mỹ quy định quy tắc xuất xứ để hưởng ưu đãi như sau:

- Hàng đó phải đi thẳng từ nước được hưởng GSP vào lãnh thổ hải quan Mỹ (nghĩa là không bốc dỡ, thay đổi, xử lý ở dọc đường).

- Hàng đó phải được sản xuất trồng trọt, đánh bắt, chế tạo tại nước được hưởng GSP và giá trị nguyên liệu do nước đó làm ra cộng với chi phí trực tiếp để gia công, chế tạo thành sản phẩm tại nước được GSP không được thấp hơn 35% giá trị sản phẩm ấy khi

vào lãnh thổ hải quan Mỹ. Nói cách khác đi trị giá nguyên liệu cho phép nhập để sản xuất hàng hoá đó tại nước được hưởng GSP phải là 65% trở xuống.

- Điều kiện cho phép tính gộp một trị giá sản phẩm được chế tạo ở hai hoặc trên hai nước, mà những nước ấy là hội viên của một hiệp hội kinh tế, liên minh thuế quan, khu mậu dịch tự do (như ASEAN) chẳng hạn thì giá trị phần nguyên vật liệu và chi phí để sản xuất gia công ra hàng hoá đó vẫn được tính như là được một nước sản xuất. Trị giá nguyên liệu và chi phí được gộp lại để xác định điều kiện 35% nguyên liệu trong nước nói trên khi xét cho hưởng GSP.

- Khi nguyên liệu nhập khẩu vào nước được hưởng GSP đã qua chế biến hoàn toàn thành một sản phẩm hoặc nguyên liệu khác thì vẫn được tính là giá trị gia tăng trong nước đưa vào sản phẩm để xét điều kiện 35% nguyên liệu trong nước bao hàm trong sản phẩm GSP (thí dụ: Việt Nam nhập bông rồi bông đó được kéo ra sợi, sợi đó dệt ra vải, vải đó may ra áo xuất sang Mỹ. Thì hàng đó vẫn được xem là sản xuất hàng nguyên liệu Việt Nam để hưởng GSP).

III- NHỮNG ĐIỀU CẦN CHÚ Ý KHI SỬ DỤNG CHẾ ĐỘ GSP CỦA MỸ:

Luật phát Mỹ cho phép Tổng thống có quyền chấm dứt, tạm đình chỉ, hoặc chỉ cho áp dụng có giới hạn chế độ ưu đãi GSP của Mỹ khi xét thấy quyền lợi thị trường Mỹ bị đe doạ hoặc phương hại. Ông ta có quyền bỏ chế độ GSP và áp dụng lại chế độ ưu đãi tối huệ quốc MFN với bất cứ mặt hàng nào của bất cứ nước nào khi xét thấy cần thiết. Nhưng Tổng thống không có quyền xác định mức thuế trung bình giữa MFN và GSP.

a. Mỹ quy định rằng một nước được hưởng GSP của Mỹ khi đã dần dần lớn mạnh lên đủ sức cạnh tranh trên thị trường quốc tế thì sẽ rút khỏi danh sách nước được hưởng GSP của Mỹ (căn cứ vào quy định này, ngày 2-1-1989 Tổng thống Mỹ đã chấm dứt tư cách hưởng GSP Mỹ của Hồng Kông, Hàn Quốc, Xingapo và Đài Loan).

b. Trường hợp thứ hai Mỹ giành quyền xem xét lại tư cách GSP.

Luật thương mại Mỹ có quyền hạn chế sự ưu đãi GSP vì "nhu

cầu cạnh tranh". Mỹ giải thích mục đích là:

- Khi một (hoặc những) sản phẩm của một nước đã đủ sức cạnh tranh rồi thì thôi không cần ưu đãi thuế quan nữa và cá biệt những sản phẩm nhất định nào đó.

- Dành ưu đãi cho những nhà sản xuất còn non yếu trong cạnh tranh.

- Bảo hộ người sản xuất trong nước.

Nội dung chủ yếu của quy định này là: Một mặt hàng nào đó Mỹ nhập từ một nước hưởng GSP của Mỹ mà:

1- Đã vượt quá mức trị giá quy định và mức đòi điều chỉnh hàng năm để được phép nhập.

2- Mặt hàng đó đã chiếm tới 50% toàn bộ giá trị Mỹ cho nhập khẩu mặt hàng ấy vào Mỹ, trong năm đó.

Trong những trường hợp này, Mỹ sẽ đình chỉ không cho nhập mặt hàng ấy cuả nước được hưởng GSP nữa. Việc có tiếp tục cho hưởng GSP nữa hay không, sẽ do Mỹ xét lại vào năm sau. Tuy vậy mọi trường hợp, Tổng thống Mỹ đều có quyền quyết định để đảm bảo lợi ích của Mỹ, bảo hộ kinh tế, sản xuất trong nước. Hàng năm, Tổng thống có báo cáo trước quốc hội về tình hình thực hiện GSP ở nước đó. Qua đây chúng ta thấy, tuy mục tiêu GSP của Mỹ, nhằm hỗ trợ các nước đang phát triển, nhưng luôn luôn bảo hộ nền công nghiệp trong nước.

PHƯƠNG THỨC KINH DOANH CỦA CÁC NHÀ DOANH NGHIỆP MỸ

I- TRUYỀN THỐNG KINH DOANH CỦA MỸ:

Nhiều tư liệu lịch sử còn ghi nhận lại rằng vào đầu thế kỷ 19, lục địa Bắc Mỹ mà sau này là nước Mỹ vẫn còn nhiều vùng hoang vu, thưa thớt dân cư nhưng chỉ sau 50 năm và nhất là từ khi Hợp chủng Quốc chính thức ra đời, lượng người nhập cư vào Mỹ gia tăng rõ rệt. Trong thành phần những công dân mới có đủ loại người:

người đi tìm vàng hoặc đi tìm vùng đất có nhiều cơ may hơn, người trốn pháp luật truy tố, người đi giảng đạo, người đi buôn, người làm thuê đi theo chủ... Dù thuộc thành phần nào chăng nữa, mong muốn chung của họ là xây dựng một cuộc sống mới đầy đủ hơn, tốt đẹp hơn so với trước đây. Nói chung, trong tay họ không có bao nhiêu gia sản, nhiều người chỉ có đôi bàn tay trắng, thậm chí một câu tiếng Anh cũng không biết nhưng họ có ý chí, nghị lực và sức lao động. Họ hiểu rõ rằng trên mảnh đất với nhiều ưu đãi của thiên nhiên nơi đây, nếu chịu khó lao động, cuộc sống sung túc chẳng bao lâu sẽ đến. Quả thật, những người Mỹ thuộc thế hệ tiên phong (tính theo lịch sử Hợp Chủng Quốc) là những người rất yêu lao động, sẵn sàng đổ mồ hôi để đổi lấy thành quả lao động của mình. Chính vì vậy, họ luôn có ý thức và tham vọng cải tiến lao động để nhận được giá trị to lớn hơn. Họ rất chịu khó tìm tòi, vận dụng các phương pháp lao động cho kết quả tốt hơn, đỡ chi phí và khi cảm thấy không đạt được mục tiêu đã đặt ra trong lĩnh vực này, họ táo bạo bắt tay vào công việc ở lĩnh vực khác để thử sức với số mệnh. Tóm lại, họ là những con người năng động nhất, giàu nghị lực nhất, có óc tiến thủ nhất trong thời đại của họ.

Người Mỹ rất biết giá trị lao động do họ tạo ra và nó phải được lượng hoá bằng tiền. Làm ra tiền, kiếm tiền là động lực thúc đẩy mọi người vận động nhanh hơn, căng thẳng hơn, cuồng nhiệt hơn so với xứ khác. Muốn thu được tiền, kiếm được nhiều lợi nhuận, một mặt người ta phải ráo riết bươn chải, chạy đua với thời gian, với đối thủ cạnh tranh để có hàng hoá và dịch vụ tốt hơn, mặt khác cần tỉnh táo để không phải chi phí quá mức từ nguyên liệu, công sức tới tiền bạc. Các tính toán sòng phẳng đến chi li cho mọi việc bất kể đối với ai, từ người thân trong gia đình tới bạn hữu đã tạo cho người Mỹ một đặc điểm riêng: đó là tính thực dụng.

Có vô số thí dụ để nói về việc vận dụng tính thực dụng trong sản xuất, kinh doanh, trong cả hoạt động nghệ thuật, giáo dục và trong gia đình. Người Mỹ luôn mong muốn đồ vật mình làm ra càng có nhiều chức năng càng tốt, cho dù các chức năng có thể bị áp đặt, khiên cưỡng, trái với quan niệm thông thường. Nếu mái nhà được tận dụng làm sân phơi, làm bãi đỗ xe hơi là chuyện đã quen thuộc ở nhiều nước hoặc tổ chức quán ăn đủ món ngay tại tầng trệt của nhà hát cũng đã được nhiều nước vận dụng thành quen dần, nhưng vào một điểm bán thuốc Tây mà có thể mua được nhiều thứ ngoài thuốc, kể cả hàng thực phẩm ăn liền, cũng có thể ngồi cà kê uống cà phê hay uống trà thì điều này khó thấy ở nước khác.

Chính tính thực dụng đã sớm đẩy người Mỹ lao vào hoạt động dịch vụ. Ngay từ cuối thế kỷ 19, khi nền công nghiệp non trẻ của Mỹ còn chưa đạt được trình độ công nghệ để vượt qua được các nước tư bản lọc lõi, già dạn kinh nghiệm như Anh, Pháp, Đức, các nhà sản xuất Mỹ đã tâm niệm rằng sản xuất ra hàng hoá mới chỉ là một giai đoạn của quá trình kinh doanh, do đó muốn kinh doanh thành công, phải chú ý làm tốt các khâu hỗ trợ cần thiết để hàng hoá đến tay người tiêu thụ nhanh hơn, nhiều hơn. Muốn vậy phải biết chào hàng, săn đón khách hàng, giúp đỡ khách hàng xử lý các trục trặc kỹ thuật có thể xảy ra, cung cấp các phụ tùng thay thế hoặc trang bị phụ... Tóm lại, phải quan tâm chiều ý khách hàng, coi "khách hàng là thượng đế" phải luôn tâm niệm rằng "khách hàng bao giờ cũng đúng", có như vậy mới bán được hàng và mới thu được lợi nhuận. Một khi khách hàng đã bước vào gian hàng, lập tức họ được săn đón, giới thiệu hàng hoá mà chưa cần biết họ sẽ mua hay không. Dù khách không mua gì, nhân viên bán hàng vẫn luôn niềm nở và vui vẻ tạm biệt để hy vọng khách hàng còn quay lại khi khác. Còn nếu khách có vẻ ưng ý một mặt hàng nào đó, người bán hàng sẽ hồ hởi làm theo mọi yêu cầu của khách hàng vì họ đã nhuần nhuyễn phương châm "một đơn hàng - một hợp đồng - một trách nhiệm" từ đơn giản và rẻ tiền như hộp xi đánh giày tới phức tạp và tốn tiền như chiếc xe hơi, khách hàng đều có cơ hội thử và được hướng dẫn sử dụng hết sức tận tình. ở vị trí người bán hàng, hoặc phải bán cho đủ định mức đã giao trong ngày, hoặc bán được bao nhiêu thì hưởng hoa hồng bấy nhiêu nên những người bán hàng cố gắng thuyết phục cho được người khách hàng của mình. Người bán hàng Mỹ cũng hay sử dụng những tiểu xảo như hàng còn rất nhiều nhưng nói chỉ còn một chiếc duy nhất, khách thử hàng tuy không vừa lắm nhưng vẫn khen đẹp hết lời, hàng đang ế ẩm nói hàng đang bán rất chạy... do đó người mua cũng phải cảnh giác với những lời chào ngọt ngào, dù đã thử hàng rồi nhưng nếu không hài lòng thì kiên quyết chối từ.

Cùng một loại hàng hoá, giá bán ở các cửa hàng có thể khác nhau nên những người cẩn thận phải rẽ qua vài ba chỗ để khảo giá. Nói chung, giá cả được ghi rõ trên tấm phiếu gắn với hàng hoá, nếu món hàng được giảm giá thì trên tấm phiếu được ghi cả giá gốc và giá mới. Hàng mua rồi thường không được trả lại, song có thể đổi lấy cái khác với giá tương ứng hoặc nhận một tấm phiếu mua hàng ghi rõ số tiền đã trả để khi khác mua cũng được.

Gần vào những dịp lễ, các cửa hàng liên tiếp tung ra các mặt

hàng mới rất hấp dẫn để mong thu được doanh số cao song giá cả thì không rẻ. Những người ít tiền thường chọn những ngày hàng bán "sôn" để đi chợ (thí dụ trong một tuần, cửa hàng lương thực thực phẩm có quy định ngày thứ tư giảm giá thịt, thứ sáu giảm giá gạo) hoặc mua hàng vào ngày cuối cùng vì theo thông lệ, cuối tháng hàng tồn kho được giảm giá. Đối với những người nghèo chờ tới cuối mùa hoặc sau ngày lễ lớn mới mua cũng vì lúc đó hàng hoá được giảm giá mạnh. Bên cạnh việc mua hàng trả chậm, được áp dụng đối với hàng hoá đắt tiền (chừng vài trăm USD trở lên). Layaway là hình thức bán hàng kiểu tín dụng ngắn hạn, tức là thông qua một hợp đồng khế ước, người mua hàng chỉ phải trả ngay khoảng 10-15% số tiền, phần còn lại sẽ trả nốt trong vòng 30 ngày. Cũng có khi thông qua bảo lãnh của một công ty tài chính, người ta có thể tậu được xe hơi, đồ gỗ sang trọng, máy giặt, tủ lạnh, T.V,... mà không phải trả ngay số tiền lớn, thay vào đó là việc trả góp hàng tháng. Lại có hình thức hợp đồng thuê mua, theo đó có thể có ngay hàng hoá mong muốn để dùng, ví dụ xe hơi chẳng hạn, nhưng chừng nào còn chưa trả góp đủ thì vẫn chưa có quyền sở hữu mà chỉ có quyền sử dụng mà thôi.

Dịch vụ sau bán hàng ở Mỹ rất chu đáo. Ngay sau khi khách hàng lựa chọn được món hàng ưng ý, họ sẽ được hướng dẫn sử dụng tận tình và tiếp đó, hàng sẽ được bao gói cẩn thận, trang trí thêm nơ hoặc bướm nếu khách muốn. Nếu khách hàng không muốn lấy hàng ngay mà muốn được đem hàng đến tận nhà thì việc đem hàng đến nhà, dù bằng đường bưu điện thì vẫn là bổn phận và nghĩa vụ của người bán hàng. Người bán hàng sẵn sàng nhận lấy công việc rầy rà đó mà thường không đòi thêm phụ phí. Những năm gần đây, dịch vụ mua hàng qua điện thoại và qua máy vi tính rất phát triển vì tiết kiệm được nhiều thời gian và công sức cho người tiêu dùng. Có thể những nội dung dịch vụ đó hiện nay đã trở thành nếp chung của thế giới nhưng phải ghi nhận rằng người Mỹ đã thực hành chúng sớm nhất, đồng thời nước Mỹ trong những thập niên gần đây phát triển với tốc độ nhanh hơn hẳn các ngành sản xuất, vừa để đáp ứng nhu cầu trong nước vừa xuất khẩu được bình quân mỗi năm gần 60 tỷ USD (đứng đầu thế giới) để đổi lại lượng dịch vụ nhập khẩu từ các nước khác với giá trị tương đương.

Từ những đòi hỏi ngày càng khắt khe, khó tính của khách hàng, yêu cầu dịch vụ quay lại tác động tới sản xuất khiến sản xuất phải đa dạng hơn. Các nhà sản xuất Mỹ từ lâu đã quan niệm rằng khi sản phẩm của họ được bày bán trên thị trường thì đó mới chỉ là

một nửa nghĩa vụ đối với người tiêu dùng. Nửa còn lại là tiếp tục điều chỉnh tính năng của sản phẩm, cung cấp thêm các trang bị phụ và các phụ tùng thay thế, hướng dẫn sử dụng sản phẩm đạt được mức độ thuận tiện nhất, an toàn nhất. Quan niệm này không chỉ cho phép nhà sản xuất thu được doanh số cao nhờ kích thích được người tiêu dùng mua nhiều sản phẩm chính của họ, mà còn thu thêm được số tiền không nhỏ, có khi bằng doanh thu sản phẩm chính, do bán được nhiều sản phẩm phụ và làm dịch vụ sau khi bán hàng.

Thuật ngữ "chìa khoá trao tay" ngày nay đã trở nên quen thuộc đối với mọi người, làm người ta chẳng còn chú ý đến ai là người đã phát kiến ra và sử dụng nó đầu tiên. Không ai khác, chính người Mỹ đã nảy ra phương thức chuyển giao kỹ thuật một cách đầy đủ, trọn gói, với tính chất dịch vụ tối đa và gọi là phương thức "on turn key" trong ngành xây dựng từ ngày sau chiến tranh thế giới thứ hai. Họ nhận bao thầu các công trình xây dựng có quy mô lớn, bảo đảm trong một thời hạn nhất định sẽ bàn giao đủ mọi thứ, từ hồ sơ thủ tục, các tài liệu tính toán thiết kế tới hồ sơ kiểm tra chất lượng công trình, tài liệu hướng dẫn sử dụng, bảo trì và tất nhiên là có chuyên gia huấn luyện tay nghề cho tới khi người đặt hàng hoàn toàn có đủ khả năng làm chủ được công trình. Để hoàn thành khối lượng công việc đa dạng và phức tạp tại công trường xây dựng, những người nhận thầu chịu trách nhiệm thuê mướn nhân công, mua sắm thiết bị, vật liệu và bằng nghệ thuật tổ chức công việc khéo léo, họ thúc đẩy tiến bộ thực hiện công trình, rà soát kỷ luật lao động nghiêm ngặt, tính toán bù trừ các thương vụ sao cho đảm bảo được các cam kết đã ký trong hợp đồng và nhờ đó, thu được lợi nhuận tổng cộng rất lớn. Phương thức "chìa khoá trao tay" sau đó được vận dụng rộng rãi ở Tây Âu, rất phổ biến trong hoạt động chuyển giao công nghệ từ các nước tư bản chủ nghĩa sang các nước đang phát triển.

Khi thanh toán mua bán hàng hoá hay trả công dịch vụ, người dân các nước công nghiệp phát triển ít dùng tiền mặt mà thay vào đó là sử dụng ngân phiếu hoặc thẻ tín dụng. Thẻ tín dụng cũng là một phát kiến độc đáo của người Mỹ từ giữa thập niên 20 của thế kỷ XX. Công ty đầu tiên lập ra phương pháp thanh toán bằng thẻ là General Petroleum Corporetion of California để mua xăng dầu, gọi nó là Gasoline Credit Card. Tuy vậy, cũng phải trải qua nhiều pha thăng trầm, tới những năm 50, thẻ tín dụng mới tìm được chỗ đứng vững nhờ việc gắn thêm những chức năng thanh toán tại các nhà hàng, khách sạn, quầy bán vé phương tiện vận tải, cửa hàng bán lẻ

mà đi đầu trong việc thử nghiệm là các hãng Diners Club, American Express, Carte Blanche của Mỹ. Từ việc sử dụng ngày một rộng rãi tấm thẻ tín dụng, sau này, người Mỹ còn sáng chế được nhiều loại máy chuyên tự động kiểm tra thanh toán, kiểm tra tiền giả, đổi tiền, ứng tiền trước... và chúng được bố trí tại các địa điểm công cộng để dân chúng tiêu dùng.

II- TÍNH CÁCH KINH DOANH HIỆN ĐẠI CỦA NGƯỜI MỸ

Người Mỹ ngày nay nói chung được nhìn nhận là cởi mở, thẳng thắn, khá nồng nhiệt và dễ dàng tạo lập quan hệ bạn bè. Tính cách ấy một phần do bắt nguồn từ xuất xứ, một phần do ảnh hưởng của các quan hệ xã hội. Không chỉ ưa thích chuyện trò với nhau một cách tự nhiên thoải mái, người Mỹ có thể mạnh dạn khơi màn bắt chuyện với người hoàn toàn xa lạ. Người nước ngoài tới Mỹ đôi khi ngạc nhiên vì trên máy bay, tại bến chờ xe buýt hoặc trong một tiệm ăn trưa có người Mỹ xa lạ cười với mình một cách thân thiện, song nếu người đó cười lại, rất có thể đó là khởi đầu của một đối thoại thú vị. Người Mỹ quan niệm giao tiếp xã hội ít nhất cũng tạo cho người ta cảm giác vui vẻ, dễ chịu, còn nhiều hơn là thu nhận được những hiểu biết mới về con người, về thế giới. Chính vì vậy, thanh thiếu niên Mỹ được quan tâm dạy dỗ cách giao tiếp với mọi người, cách nói chuyện lịch sự và cách giữ cho các cuộc đối thoại trôi chảy, không bị gián đoạn, cũng không để cho người đối thoại với mình ở vào thế bí hoặc e dè, thiếu tự nhiên khi trò chuyện. Tuy nhiên, nếu một người quá huyên thuyên nói hết cả phần đáng ra để cho người khác nói thì người đó bị đánh giá là ích kỷ. Ngược lại, người nào nói quá ít thì bị cho là thiếu ý thức trách nhiệm, không có tinh thần tập thể và đó là biểu hiện của bất lịch sự. Nếu trong cuộc gặp gỡ có nhiều gương mặt mới, mọi người đều thấy mình có bổn phận phải tự giới thiệu ngay từ những phút đầu tiên với người khách chưa quen biết. Một khi đã ngồi bên cạnh với một người mới xuất hiện, trách nhiệm của người chủ hoặc người đã có mặt từ trước là phải chủ động giới thiệu hoặc nói chuyện, giúp cho người tới sau còn xa lạ với bầu không khí chung không bị "khớp". Cũng như người Âu, người Mỹ rất tránh những câu hỏi về đời tư, ví dụ bao nhiêu tuổi, tại sao chưa lập gia đình, tại sao ly dị, tại sao không có

con, vì sao đầu bị hói, vì sao không đi lễ nhà thờ, lương tháng bao nhiêu...

Một điểm đáng chú ý của người Mỹ là họ rất có tinh thần tôn trọng pháp luật. Mọi mối quan hệ cá nhân với cá nhân, cá nhân với chính quyền, công ty này với công ty khác nếu có trục trặc là rất có thể được xem xét, phán xử tại toà án. Vì vậy, người ta nói không đâu trên thế giới này nhiều toà án như ở Mỹ, cũng không đâu nhiều luật sư như ở Mỹ. Nếu ở Tây Âu, mua bảo hiểm còn có việc thuê luật sư vì trong tâm lý, người ta luôn bị ám ảnh có thể bị kiện cáo bất cứ lúc nào và nếu không có người biện hộ tin cậy, có thể bị thua thiệt bất ngờ vì những duyên cớ không lường trước được. Sự hiện diện của giới luật sư, một mặt có tác động tốt cho việc bảo vệ công lý, mặt khác cũng gây ra những sự phiền nhiễu, hao tiền, tốn của. Mặc dù vậy, người Mỹ có thể không tin vào chính phủ, không tin thậm chí cả cha mẹ, anh chị, vợ con, nhưng có một người duy nhất bao giờ cũng được tin cậy hoàn toàn, đó là luật sư riêng của họ. Chính vì luật sư là nghề được trọng vọng, lại có thu nhập ổn định nên hàng năm có khoảng 40.000 người thi lấy bằng luật để ra làm luật sư.

Người Mỹ biết tôn trọng lời hứa. Nếu nhận thấy điều gì có thể làm được, họ hứa và thực hiện cho được những điều gì cảm thấy khó khăn, không cho phép hứa hẹn thì họ trả lời "không" nhưng lại cố tìm cách tránh né. Chính vì vậy, khi bị người khác thất hứa, người Mỹ có thể giận dữ và hủy bỏ quan hệ.

Trong bữa ăn tại nhà hàng, được dịch vụ chu đáo, ân cần của các nhân viên bồi bàn, người ta ăn uống rất tự nhiên, thoải mái, không kiểu cách, khách sáo. Người Mỹ uống rượu mạnh và hút thuốc nhiều. Hút thuốc trong bữa ăn tại nhà hàng là điều bình thường, không bị cấm đoán. Nói vậy không có nghĩa là không có những phép tắc lịch sự tối thiểu cần được tôn trọng. Xin nêu một vài ví dụ:

- Khi vào nhà hàng, người bồi bàn sẽ đon đả đưa khách tới bàn thì người được mời bao giờ cũng theo người bồi bàn, còn người đãi tiệc đi sau.

- Túi xách đem theo không đặt trên bàn.

- Nếu món ăn tùy chọn, người được mời chọn trước, người đãi tiệc gọi bồi bàn, đầu tiên kêu món ăn người bạn đã chọn rồi mới

đến món mình chọn và bồi bàn sẽ tự động đặt món ăn đúng chỗ cho mọi người.

- Nhai món ăn phải kín miệng và nuốt xong mới nói, không húp nước xì xụp.

- Tránh hỏi người khác khi người ấy vừa cho thức ăn vào miệng.

- Tránh chồm mình qua bàn để lấy thức ăn, nếu thức ăn ở xa, nhờ người ngồi cạnh lấy thì tốt hơn.

- Nếu có phụ nữ ngồi chung bàn, muốn hút thuốc phải xin phép, không phun khói thuốc ngang mặt người khác, chỉ búng tàn thuốc vào cái gạt tàn.

- Khi uống nước không súc miệng tạo thành tiếng kêu.

- Không xỉa răng ngay tại bàn ăn (và nói chung ở nơi công cộng).

Ăn uống ở nhà hàng, ngoài tiền ghi trong hoá đơn, người khách nhất thiết phải trả tiền boa (puộc-boa hay người Mỹ còn gọi là tip-ping), cho tiền boa là một tập tục quen thuộc từ chỗ tự nguyện rồi trở thành bắt buộc ở Mỹ.

Cũng cần biết rằng trong những trường hợp dưới đây không phải trả tiền boa:

- Nhân viên giặt ủi của khách sạn.

- Người khuân vác là nhân viên của hãng hàng không mặc đồng phục in hoặc thêu tên hãng.

- Tài xế xe buýt.

- Chiêu đãi viên hàng không.

- Người chủ hay viên quản lý nhà hàng, tiệm ăn, thẩm mỹ viện...

- Nhân viên của các câu lạc bộ tư nhân hay các tổ chức tư nhân.

Ở Mỹ thời gian quý như tiền bạc. Người ta luôn cảm thấy

thiếu thời gian nên việc sử dụng thời giờ khá chặt chẽ theo chương trình định trước. Muốn gặp gỡ, làm việc với ai, người ta phải gọi điện thoại liên hệ trước và khi đã thoả thuận được thời điểm thì nhất thiết phải có mặt đúng giờ. Sự sai hẹn, có khi chỉ 5 phút là điều bất lịch sự mà một số người đã quen sử dụng rành rọt thời gian có thể tức giận, hủy bỏ cuộc gặp gỡ. Do đó nếu có nguy cơ đến trễ hoặc vì lý do đặc biệt không đảm bảo đúng giờ hẹn, phải bằng mọi cách báo sớm cho người hẹn biết, tế nhị xin lỗi và xin đổi hẹn. Khi được mời tham dự tiệc tùng, hội hè, người khách phải có mặt đúng giờ nếu đó là bữa cơm trưa hoặc cơm tối. Những trường hợp sau khách phải đến sớm một vài phút: đám cưới, tang lễ, xem biểu diễn nghệ thuật, thể thao, dự lễ khai mạc, hội thảo, thánh lễ nhà thờ. Chỉ có ba trường hợp được phép đến bất cứ lúc nào trong khoảng thời gian quy định là tiệc trà, tiếp tân và tiệc đứng (cocktail, party).

ĐIỀU KIỆN XUẤT KHẨU MỘT SẢN PHẨM SANG MỸ

Hoa Kỳ là một thị trường tiêu thụ giàu có nhất thế giới. Nếu bạn có một sản phẩm tốt, có giá cạnh tranh muốn xuất khẩu tới một nhà nhập khẩu Hoa Kỳ để bán cho người tiêu thụ hay các doanh nghiệp Hoa Kỳ để thu lợi nhuận; Điều đó có thể không dễ dàng, bởi vì đây là một thị trường khổng lồ nên có nhiều đối thủ cạnh tranh cũng đang cố gắng thâm nhập và bán sản phẩm của họ. Thế giới đã trở thành một nền kinh tế toàn cầu, nơi mà những biến động thị trường và cơ hội buôn bán thường xuyên xuất hiện và biến mất. Tuy nhiên với sự cố gắng và kiên nhẫn vẫn có thể xâm nhập vào thị trường Hoa Kỳ. Có rất nhiều phương pháp khác nhau để nhận diện ra những triển vọng của bạn như: nghiên cứu, gởi thư trực tiếp, quảng cáo và trưng bày, triển lãm thương mại.

Mạng lưới quốc tế của các Trung tâm thương mại quốc tế (World Trade Centers) đã đưa ra một phương pháp không tốn kém nhưng hiệu quả về việc liên kết với những người mua ở Hoa Kỳ và phần còn lại của thế giới.

Rất hữu ích để phân biệt giữa "Selling to" (bán tới) Hoa Kỳ và "Selling in" (bán ở" Hoa Kỳ. "Selling to" là bán thẳng với giá FOB. Bạn thương lượng giá cả, các điều kiện với người mua Hoa Kỳ giao hàng hoá của bạn tới ngân hàng và nhận tiền mặt theo L/C của bạn.

"Selling in" có nghĩa là nhận thêm nhiều trách nhiệm, chi phí và rủi ro hơn. Phải đầu tư nhiều thời gian và công sức hơn là ở thị trường của nước bạn; phải thiết lập hệ thống phân phối, quan hệ với người bán lẻ hay người tiêu dùng, triển khai và thực hiện kế hoạch tiếp thị, lập văn phòng, và đôi khi phải thuê người và phải dính líu đến các quy định và luật lệ của Chính phủ Hoa Kỳ.

Đối với hầu hết những nhà xuất khẩu, trước tiên phải thử nghiệm sự tiếp nhận của thị trường đối với sản phẩm của bạn qua việc bán cho người mua. Sau đó nếu sản phẩm của bạn được tiếp nhận tốt ở Hoa Kỳ, bạn có thể thăm dò khả năng phát triển vào thị trường.

Điều này có thể được thực hiện qua việc thuê những chuyên gia phân phối và tiếp thị, qua những đại lý hoa hồng, các liên doanh hay những công ty có liên quan đến lĩnh vực của bạn. Hãy để nhu cầu xác định đường lối hành động và mức độ cam kết về tài chính của bạn.

Nghiên cứu thị trường:

Các nhà sản xuất hay các nhà thương mại khôn ngoan đang quan tâm đến thị trường Hoa Kỳ rộng lớn để xem xét sử dụng một công ty nghiên cứu tốt để khảo sát tiềm năng trước khi tìm kiếm người mua có triển vọng. Đây là một chi phí bổ sung ban đầu và một khảo sát thị trượng xuyên suốt như thế tương đối tốn kém. Mặt khác nó có thể tiết kiệm một khối lượng lớn tiền bạc, thời gian cho việc mở một chiến dịch thử nghiệm và điều chỉnh mà nhiều năm sau bạn mới nhận ra rằng không có một thị trường quan trọng cho hàng hoá của bạn ở Hoa Kỳ.

Nhiều công ty Hoa Kỳ cung cấp các dịch vụ nghiên cứu toàn diện cho các công ty nước ngoài, các công ty kế toán chính như: Dun & Bradstreet có nhiều nguồn để khảo sát triển vọng bán cho sản phẩm của bạn, đối thủ cạnh tranh, những rào cản mà bạn phải đương đầu khi thâm nhập vào thị trường. Trung tâm thương mại Hoa Kỳ hoặc Thương vụ tại Sứ quán Hoa Kỳ ở nước bạn có thể có một danh sách các công ty nghiên cứu và kế hoạch cung cấp loại dịch vụ này.

Trung tâm thông tin tiếp thị Thoms (The Thomas Marketing Information Center - TMIC), ở New York là một công ty có mối liên hệ mật thiết với công ty xuất bản Thomas, công ty chịu trách

nhiệm về cuốn "Thomas Register of American Manufactures". Nhờ thế, TMIC có thể tiếp cận thông tin chi tiết về hàng chục ngàn công ty Hoa Kỳ trong hàng ngàn máy tính riêng của họ.

Dữ liệu chuyên sâu này cùng với những phương pháp nghiên cứu hiện tại sẽ đánh giá sản phẩm hay dịch vụ của bạn và khả năng sống còn của nó ở thị trường đầy tính cạnh tranh của Hoa Kỳ. Sau đó, TMIC có thể trợ giúp trong việc sàng lọc hay triển khai những mục tiêu tiếp thị, xác định nhu cầu cho nghiên cứu sâu hơn và triển khai kế hoạch tiếp thị toàn diện.

Thomas Marketing Information Center - (TMIC) Five Penn Plaza, 8 th Floor, $ 10001 Tel: 212/629 - 1111 - Fax: 212/629 - 1584.

Một công ty nghiên cứu khác cũng chuyên khảo sát thị trường là bộ phận nghiên cứu chiến lược của Find/SVP, được đặt tại Paris có văn phòng ở 17 nước. Find/SVP là một tổ chức tình báo kinh doanh được thành lập năm 1969 và bộ phận nghiên cứu chiến lược là một nhóm tư vấn của nó. Bộ phận nghiên cứu được chia thành 6 phòng riêng biệt. Mỗi phòng tư vấn về một lĩnh vực khác nhau. Nó có thể cung cấp những nghiên cứu để phân diện những cơ hội thị trường, mở rộng kế hoạch và các chương trình hành động để đạt được mục tiêu đánh giá môi trường cạnh tranh, cải tiến luồng phân phối, hoặc phân tích những động thái hiện tại của bất cứ ngành nào.

Find/SVP Strategic Research Division

625 Avenue of the Americas

Ny - $ 10011 - 2002

Tel: 212/645 - 4500

Fax: 212/645 - 7681

Thực hiện việc nghiên cứu tiếp thị trước trong một nỗ lực xuất khẩu luôn luôn là một ý tưởng tốt. Không những nó có thể rọi sáng những bóng tối của một thị trường rộng lớn chưa được biết rõ mà còn giúp cảnh giác với những cạm bẫy mà bạn không bao giờ nghĩ đến.

Việc nghiên cứu không phải rẻ, thậm chí một khảo sát cơ bản phải chi phí nhiều ngàn USD; nhưng nó có thể bảo vệ bạn không lãng phí chi thêm hàng ngàn USD nữa.

Việc sử dụng Directory

(Niên giám kinh doanh của Hoa Kỳ)

Một hình thức nghiên cứu khác đỡ tốn kém hơn thuê các nhà tư vấn là xác định công ty Hoa Kỳ nào sẵn sàng nhập khẩu loại sản phẩm bạn muốn bán.

Có nhiều loại niên giám trong đó liệt kê danh sách của các công ty Hoa Kỳ liên quan đến sản phẩm của bạn, có thể cho bạn biết ai sẽ nhập khẩu, nhập bao nhiêu, khi nào và ở đâu.

Tờ Journal of Commerce có một phụ lục tập hợp dữ liệu gọi là PIERS (Port Import/ Exposrt Reporting Service) thu nhập thông tin về những chuyến hàng đến hay đi ở 120 cảng của Hoa Kỳ. Dịch vụ này bắt đầu từ năm 1927 với việc công bố đơn giản các bảng liệt kê hàng hoá trên tờ Journal of Commerce và ngày nay nó đã phát triển thành một hệ thống dữ liệu chi tiết hoàn thiện toàn quốc. Nó đã ghi nhận khoảng 6 triệu thương vụ xuất - nhập khẩu mỗi năm.

Nỗ lực thu thập này được sự trợ giúp của cả Hải quan Hoa Kỳ, hiện nay những bản lược khai hàng hoá được chuyển bằng hệ thống điện tử trực tiếp từ Hải quan đến các máy tính của PIERS điện tử (Electronically transmits).

PIERS đã thương mại hoá những thông tin sẵn có này theo nhiều cách khác nhau. Bất kỳ sự phối hợp nào gồm những yếu tố sau đây cũng có thể được sử dụng để đáp ứng yêu cầu cho từng cá nhân.

* Người chủ hàng hay người ký thác Hoa Kỳ

* Nhà xuất khẩu nước ngoài.

* Cảng xếp hàng.

* Cảng bốc hàng.

* Quốc gia gốc.

* Đặc tính của container: kích cỡ, số lượng, khối lượng.

* Ngày đến và đi của tàu.

Rõ ràng những thông tin toàn diện như vậy có thể vô giá và áp dụng được cho bất cứ mục đích nghiên cứu kinh doanh nào. Những minh hoạ bao gồm những nhà sản xuất muốn nghiên cứu tiềm năng thị trường xuất khẩu hay theo dõi sự cạnh tranh của họ. các ngân hàng muốn xác minh các khách hàng triển vọng ở các cảng khác nhau trên thế giới, các nhà kinh tế muốn dự đoán về các luồng mậu dịch, những nhà vận chuyển đường biển muốn phân tích thị trường của các công ty đường sắt, muốn nghiên cứu về khối lượng hàng hoá được vận chuyển từ cảng này đến cảng khác, các phái đoàn thương mại muốn nhận diện các đối tác thương mại tương lai.

PIERS có sẵn nhiều dạng và loại báo cáo không phải trả chi phí, ngoài ra đối với những báo cáo khóa sao chép, dữ liệu có thể được cung cấp trên các đĩa vi tính hoặc:

PIERS

Journal of Commerce, Inc.

27/F. 2 World Trade Center, Ny,

$ 10048

Tel: 212/837-7054 Fax: 212/837-7070 PIERS cũng có văn phòng ở California, Lon-don và Belgium.

TRINET, Inc, là một công ty nghiên cứu về nhân khẩu học nhận thông tin từ các bảng liệt kê hàng hoá (Mainfests) do PIERS cung cấp, và sau đó bổ sung thêm chi tiết về quy mô, công ty. doanh số bán, nhân công và công ty mẹ.

Ngoài ra để xuất khẩu một sản phẩm sang Hoa Kỳ, chúng ta cần phải tuân theo các đạo luật buôn bán của Hoa Kỳ.

CÁC ĐẠO LUẬT BUÔN BÁN CỦA HOA KỲ

Có 5 đạo luật chính làm nên các khung cơ bản cho việc buôn bán xuất-nhập ở Hoa Kỳ.

1. Đạo luật thứ nhất là Luật thuế suất năm 1930. Còn gọi

là Luật thuế suất Smol-Hawley khét tiếng - đã nâng thuế suất lên những mức đáng sợ và đã bị quy tội làm cho cuộc đại khủng hoảng trong những năm 1930 dài hơn và ác liệt hơn nó vốn có. Các thuế suất nghiệt ngã đến nay đã được hạ xuống nhiều, nhưng nhiều điều khoản trong đạo luật trên vẫn còn hiệu lực. Luật Smot-Hawley hiện nay bao gồm cả việc tổ chức và hoạt động của Uỷ ban Thương mại Quốc tế (ITC). Luật này có các điều khoản đặt ra để ITC đối phó với các thực tiễn xấu trong việc nhập khẩu vào Hoa Kỳ và bảo vệ các hàng hoá mang nhãn hiệu Hoa Kỳ chống lại việc thu nhập hàng giả. Luật cũng bao gồm các quy định về thuế bù trừ và thuế chống hàng thừa ế.

2. Đạo luật chính tiếp theo là ***Luật buôn bán năm 1970***. Luật này bao gồm thẩm quyền thương lượng ký hiệp định với các nước khác, việc lập ra cơ quan đại diện buôn bán Hoa Kỳ (hiện nay là Carla Hill) và điều khoản định hướng các hoạt động buôn bán, sự đền bù tổn thất cho các ngành công nghiệp gây ra bởi sự cạnh tranh nhập khẩu. Các quy định đó còn liên quan tới việc thực thi các quyền buôn bán của Hoa Kỳ theo các hiệp định buôn bán tại điều 301. Luật này điều chỉnh quan hệ buôn bán với các nước có nền kính tế phi thị trường cùng với Điều 406 về các hành vi lũng đoạn thị trường. Điều luật này cũng bao gồm hệ thống tổng quát về ưu tiên (GSP).

3. Hiệp định buôn bán 1979 được thông qua trước hết nhằm thực hiện một số bộ luật được thương lượng tại vòng đàm phán Tokyo của GATT. Nó gồm các điều khoản về sự bảo trợ của chính phủ và chướng ngại kỹ thuật trong buôn bán, gồm các sửa đổi thuế bù trừ và thuế chống hàng thừa ế cũng như cách tính trị giá của hải quan.

4. Luật về buôn bán và thuế suất 1984 nới rộng thẩm quyền thương lượng và chuẩn bị cho một hiệp định buôn bán với Israel.

5. Sau cùng, ***Luật tổng hợp về buôn bán và cạnh tranh năm 1988*** đã uỷ nhiệm Tổng thống tham gia vào vòng đàm phán Uruguay của GATT. Nó thực hiện Biểu thuế điều hoà (HTS) của Hoa Kỳ và cho phép thiết lập các "thủ tục đặc biệt 301", qua đó Hoa Kỳ nhắm vào các nước có quan hệ buôn bán chính hoặc có tranh chấp về sở hữu trí tuệ.

Trên đây là các đạo luật chính kiểm soát nhập khẩu. Các luật kiểm soát xuất nhập khẩu có rất ít về số lượng, từ khi có sự quan

tâm khuyến khích xuất khẩu không hạn chế. Các giới hạn được đặt ra với lý do an ninh quốc gia hoặc thiếu hụt các nguyên liệu chiến lược nào đó. Một trong những đạo luật xuất khẩu đặc biệt quan trọng là Luật quản lý xuất khẩu 1979. Luật này có một số tuyên bố về chính sách liên quan đến ý định chỉ hạn chế xuất khẩu trong một phạm vi cần thiết. Nó vạch ra các thủ tục cấp giấy phép xuất khẩu, chỉ yêu cầu có giấy phép trong một số giới hạn các tình huống đặc biệt. Nó bao gồm khái niệm "nguồn hàng ngoại có sẵn", nghĩa là, không kiểm soát xuất khẩu đối với hàng hoá sẵn có từ các nguồn khác, gồm cả một số chế tài nghiêm khắc đối với việc vi phạm quy định kiểm soát xuất khẩu của Hoa Kỳ, thậm chí có thể mất mọi quyền xuất khẩu.

ĐẠI DIỆN BUÔN BÁN HOA KỲ (USTR)

Được thành lập theo Luật buôn bán 1974, đại diện buôn bán Hoa Kỳ được Tổng thống bổ nhiệm và uỷ quyền làm Giám đốc đàm phán buôn bán. Cơ quan USTR là nơi tiếp xúc của những người muốn điều tra về các vi phạm hiệp định buôn bán. Một ví dụ có ý nghĩa về chức năng của USTR là các "thủ tục đặc biệt 301", nhằm dành quyền thâm nhập thị trường cho các nhà xuất khẩu hàng hoá và dịch vụ Hoa Kỳ, chúng đang được sử dụng để gây sức ép hoặc có thể trừng phạt các quốc gia có chính sách sở hữu trí tuệ trái với các tiêu chuẩn Hoa Kỳ.

Thủ tục đặc biệt 301 đòi hỏi USTR nhận diện các nước từ chối "bảo hộ phù hợp và có hiệu quả các quyền sở hữu trí tuệ" hoặc từ chối "sự thâm nhập thị trường chính đáng và công bằng của các công dân Mỹ đang được hưởng sự bảo hộ sở hữu trí tuệ". USTR phải nhận diện "các nước ngoài cần lưu ý" mà hành động của họ gây khó chịu thái quá và đang gây khó chịu thái quá và đang gây tác động chống đối mạnh nhất đối với Hoa Kỳ, những quốc gia không tham gia các cuộc đàm phán tin cậy hoặc không đạt tiến bộ đáng kể trong thương lượng về bảo hộ các quyền sở hữu trí tuệ.

UỶ BAN BUÔN BÁN QUỐC TẾ (ITC) VÀ PHÒNG BUÔN BÁN QUỐC TẾ (ITA)

1. ITC là cơ quan chịu trách nhiệm xử lý các vấn đề như giá trị của các khiếu nại về "bán hàng thừa ế" của các ngành công

nghiệp Hoa Kỳ. Theo điều 19 USC khoản 1673, "bán hàng thừa ế" (dumping) là bán hàng nhập thuộc loại "dưới mức giá trị chính đáng". "Giá trị chính đáng" thường được xác định theo giá hàng của thị trường tại nước xuất khẩu. Nếu bán hàng "dưới mức giá trị chính đáng" (LTFV) và hàng đó gây ra hoặc có nguy cơ gây "tổn hại vật chất" cho ngành công nghiệp sở tại hoặc làm chậm sự phát triển của nó, khi đó phải đánh thuế chống hàng thừa ế lên các hàng hoá ấy.

ITC được định hướng nhằm đánh giá sự giảm sút thực tế và tiềm tàng trong sản xuất, trong mua bán và lợi nhuận, trong thị phần và năng suất của công nghiệp bản xứ. Nó cũng nhằm đánh giá của hiệu ứng tiêu cực quốc tế hoặc tiềm tàng đối với việc làm, sự tăng trưởng, khả năng huy động vốn đầu tư. ITC và ITA phải hỗ trợ các doanh nghiệp nhỏ tìm kiếm sự bảo hộ trước các hành vi bán hàng thừa ế.

2. Thủ tục để quyết định có đánh thuế chống hàng thừa ế hay không liên quan đến cả hai cơ quan này. ITA là một Vụ của Bộ Thương mại và ITC là một cơ quan độc lập. ITA được thành lập để quảng bá và phát triển buôn bán quốc tế, giúp các doanh nghiệp Hoa Kỳ qua việc cung cấp thông tin về xuất nhập khẩu. Nó cung cấp các số liệu kinh doanh, chương trình giáo dục, nguồn thông tin, các thủ tục cấp phép của nước ngoài và thủ tục mở doanh nghiệp ở nước ngoài.

3. Trong một vụ xử kiện chống hàng thừa ế, ITA xác định xem hàng nhập có bị bán dưới mức giá trị chính đáng, còn ITC tiến hành giám định riêng về sự tổn hại cho công nghiệp bản xứ. Các vụ xử kiện có thể do Bộ Thương mại hoặc do một doanh nghiệp bị thiệt hại, hoặc do một nhóm hay hiệp hội các doanh nghiệp bị hại đề xuất.

Quyết định chung cuộc của ITA về bán hàng dưới mức giá trị chính đáng cũng xác định số tiền thuế chống hàng thừa ế được áp dụng.

HIỆP ĐỊNH CHUNG VỀ THUẾ QUAN VÀ MẬU DỊCH (GATT)

1. Các hiệp định quốc tế về hàng thừa ế và thuế chống hàng thừa ế (do ITC và ITA quản lý) được ký kết thông qua cơ chế GATT. GATT được thành lập là kết quả của sự thừa nhận của các thành viên Hội nghị Breeton Woods 1944 rằng việc giảm bớt các hàng rào buôn bán và càng kích thích buôn bán quốc tế. Theo hiệp định này đã diễn ra các cuộc đàm phán buôn bán đa quốc gia định kỳ:

a. Năm vòng đàm phán đầu tập trung vào việc giảm thuế suất cho từng mặt hàng, nhưng năm 1961 GATT bắt đầu xem xét cách tiếp cận tình trạng mất cân đối ngày càng tăng trong buôn bán với các nước đang phát triển. Vòng đàm phán Tokyo (1973-1979) đã sản sinh một số hiệp định trên một vài lĩnh vực về hạn chế buôn bán và hàng rào phi quan thuế.

Đến năm 1991, đã có hơn 100 nước là thành viên của GATT (trừ Liên Xô cũ và Cộng hoà Nhân dân Trung Hoa). Việt Nam đã nộp đơn xin gia nhập. Các nhóm làm việc đang nghiên cứu đơn của Trung Quốc, Angiêri, Onduarax, Paragoay, Đài Loan và Bungary. ít nhất đa có thêm 22 nước bày tỏ sẽ dùng GATT như chính sách buôn bán quốc tế của họ.

b. Vòng đàm phán Urugoay đang diễn ra, lẽ ra phải kết thúc trong năm 1990, đang tập trung vào Hiệp định mở rộng về buôn bán các dịch vụ (GATS), liên quan tới ngân hàng, kế toán, bảo hiểm, quảng cáo, giải trí, du lịch và tư vấn. Vòng đàm phán này thực hiện các cuộc đàm phán riêng biệt về hàng rào phi quan thuế, nông nghiệp, trợ cấp và thuế bù trừ, quyền sở hữu trí tuệ và hàng giả, bảo vệ an toàn, các sản phẩm nhiệt đới, hàng dệt, chính sách đầu tư và giải quyết tranh chấp. Khó khăn lớn nhất là các tranh chấp về Hiệp định nông nghiệp.

2. Trong hình thức hiện nay, mối quan tâm hàng đầu của

GATT là buôn bán hàng hoá quốc tế. Nét chủ đạo của chương I là sự cam kết chung về "đối xử" như tối huệ quốc". Nó đòi hỏi mỗi nước ký hiệp ước chấp thuận không điều kiện quy chế "tối huệ quốc" (MEN) đối với các nước thành viên khác. Điều đó có nghĩa là mỗi đặc quyền dành cho một nước thành viên về một mặt hàng nhập khẩu từ bất kỳ một nước khác cũng phải được dành cho "mặt hàng giống như vậy" nhập từ mỗi nước thành viên, một cách "lập tức và không điều kiện".

3. Chương 3 của GATT áp dụng thực tiễn đối tác theo thoả thuận của các quốc gia đối với các hàng nhập khẩu bằng cách quy định (với một số ngoại tệ) rằng sản phẩm của một quốc gia thành viên sẽ được dành cho quy chế tối huệ quốc (MEN). Trong tinh thần này, sự đối đãi tối huệ quốc đòi hỏi sản phẩm của nước xuất khẩu sẽ được đối xử không ít thuận lợi hơn các sản phẩm nội địa của nước nhập khẩu theo luật pháp nước này, về các mặt hàng bán lại trong nội địa, mua, vận chuyển và sử dụng.

4. Thêm nữa, GATT cấm áp dụng bất kỳ sự hạn chế số lượng nào. Mặc dù GATT cho phép áp dụng "thuế và các khoản thu khác", chương XI cấm áp dụng "các cấm đoán và hạn chế" nhập khẩu từ các nước thành viên. Nó thực hiện chức năng này bằng cách cấm các quốc gia thành viên áp dụng đối với nhau sự cấm đoán và hạn chế các sản phẩm, trừ khi việc nhập khẩu từ các nước thứ ba khác cũng bị hạn chế tương tự.

THỦ TỤC NHẬP CẢNH

1. Khi một chuyến hàng nhập đến Hoa Kỳ, "nhà nhập khẩu theo chứng từ", có thể là chủ sở hữu, người mua, người nhận hàng, sẽ lập các chứng từ nhập cảnh số hàng đó tại chính quyền quận hay cảng vụ tại cảng nhập. Hàng nhập không được coi là nhập cảnh hợp pháp, cho đến khi hải quan xác nhận việc giao nhận và các khoản thuế đã được đóng. Công việc của "người nhập khẩu theo chứng từ" là tổ chức kiểm nghiệm và giải phóng hàng hoá.

2. Hàng hoá có thể nhập để tiêu dùng, để cất giữ tại cảng đến, hoặc vận chuyển "trong nội địa" đến một cảng nhập khác và "nhập cảnh" tại cảng này chớ không tại cảng đến. Việc sắp xếp vận chuyển hàng hoá ngoại quan tới một cảng nội địa khác có thể do người nhận hàng, đại lý liên quan hoặc bất kỳ người nào có liên quan chính đáng.

Nếu hàng hoá được dự định đặt tại một khu ngoại quan, chúng sẽ không được "nhập cảnh" tại hải quan.

Hàng hoá có thể được "nhập cảnh" bởi chủ sở hữu, người mua hoặc đại lý hải quan. Nếu hàng hoá được gửi để "giao theo lệnh", vận đơn - được ký hậu bởi người gửi - sẽ là chứng từ về quyền nhập cảnh. Không vận đơn có thể được dùng cho hàng hoá đến bằng đường không.

Thông thường, người hoặc công ty làm thủ tục nhập cảnh được xác nhận bởi người đã chuyên chở hàng đến cảng nhập và về mặt hải quan được coi là chủ hàng. Chứng từ của người chuyên chở được gọi là "chứng nhận của người chuyên chở" (carrier's certificate). Trong bài trường hợp, việc nhập cảnh được thực hiện bằng một vận đơn có hai bản hoặc biên lai nhận hàng (shipping receipt).

Nhập cảnh hàng hoá một quá trình gồm 2 phần:

1. Điền các chứng từ để xác định hàng hoá có thể được hải quan giải tỏa không.

2. Điền các chứng từ cho biết trị giá thuế và để thống kê.

Các thủ tục này có thể được hoàn tất bằng điện tử thông qua chương trình liên hợp trung gian tự động.

Trong vòng 5 ngày làm việc kể từ ngày đến của một chuyến hàng tại một cảng Hoa Kỳ, hồ sơ nhập cảnh phải được nộp tại địa điểm được chỉ định bởi giám đốc hải quan quận hay vùng, trừ phi được gia hạn. Các hồ sơ gồm có:

1. Tờ khai nhập cảnh, mẫu thuế quan 7573; hoặc đơn và lệnh đặc biệt cho phép cung ứng ngay (mẫu 3461).

2. Bằng chứng về quyền nhập cảnh

3. Hóa đơn thương mại (hoặc hoá đơn báo giá, nếu không có hoá đơn thương mại).

4. Danh mục hàng hoá (nếu thích hợp).

5. Các chứng từ khác cần cho việc xác định tính hợp pháp của hàng hoá.

Nếu hàng hoá cần phải được hải quan giải toả để làm hồ sơ nhập cảnh, một hồ sơ nhập cảnh, một hồ sơ nhập rút gọn cần được nộp và tiền thuế đã tính cần được đóng trước tại cảng nhập trong vòng 10 ngày làm việc kể từ khi hàng hoá được giải toả.

Việc nhập cảnh phải kèm theo chi phiếu: một số tiền đã được gởi cho hải quan để đáp ứng các khoản thuế dự tính và các khoản phạt có thể xảy ra. Biên lai được bảo đảm bởi một chi nhánh công ty bảo hiểm Hoa Kỳ và có thể được chuyển qua bưu điện bằng tiền Mỹ hay trái phiếu của Chính phủ Mỹ. Trong trường hợp làm thủ tục thông qua dịch vụ hải quan, người làm dịch vụ có thể cho sử dụng chi phiếu của người đó.

Tiếp theo thủ tục nhập cảnh, hàng hoá có thể được giải tỏa nếu không có các vi phạm pháp luật được xảy ra. Hồ sơ nhập rút gọn được nộp và thuế hải quan đã tính được đóng trong vòng 10 ngày kể từ khi giải toả hàng hoá.

Hồ sơ nhập rút gọn gồm có:

1. Lô hàng nhập giao lại cho nhà nhập khẩu, môi giới hoặc đại lý sau khi giải tỏa.

2. Bản khai tóm tắt.

3. Các hoá đơn, chứng từ cần thiết để tính thuế, để thống kê hoặc chứng minh rằng mọi yêu cầu về nhập khẩu đã được đáp ứng.

Nếu cần hoặc muốn trì hoãn việc giải tỏa hàng, số hàng đó có thể được cất giữ trong kho ngoại quan của hải quan theo thủ tục nhập kho. Hàng có thể nằm trong kho cho đến 5 năm từ khi nhập cảng. Bất kỳ lúc nào trong thời gian trên, hàng hoá có thể được tái xuất mà không, cần đóng thuế hoặc có thể được thu hồi để sử dụng sau khi đã đóng thuế suất tại thời điểm thu hồi. Nếu hàng đã bị hải quan phá hủy thì không phải đóng thuế.

Trong khi nằm ở kho ngoại qua, hàng hoá có thể được làm sạch, phân loại, đóng gói hoặc chế biến lại dưới sự giám sát của hải quan (miễn không phải là chế tạo). Hàng hoá có thể được xuất khẩu mà không cần đóng thuế hoặc thu về để sử dụng sau khi đóng thuế theo thời điểm. Hàng mau hỏng, chất nổ hoặc hàng cấm nhập không được chứa trong kho ngoại quan.

Nếu hàng hoá không được làm thủ tục nhập cảnh tại cảng đến hoặc nơi đến trong vòng 5 ngày sau khi đến, giám đốc hải quan có thể chuyển hàng vào kho theo trình tự thông thường và người nhập chịu chi phí và rủi ro. Nếu hàng không nhập được trong vòng 1 năm kể từ ngày nhập, chúng có thể được bán đấu giá, hàng mau hỏng hoặc mau giảm giá trị hoặc chất nổ có thể được bán sớm hơn.

HỒ SƠ NHẬP CẢNH

Theo luật thuế quan Hoa Kỳ, người duy nhất có thẩm quyền thay mặt nhà nhập khẩu trong giao dịch hải quan là đại lý hải quan được Cục Hải quan cấp giấy phép. Họ sẽ chuẩn bị các hồ sơ nhập cảnh cần thiết, sắp xếp đóng thuế, giao dịch để giải toả hàng và đại diện cho thân chủ trong giao dịch hải quan.

Việc nhập cảnh hàng có thể do một cá nhân hoặc doanh nghiệp không thường trú, một công ty ngoại quốc qua đại lý hoặc đại diện người xuất khẩu ở Hoa Kỳ, một thành viên hoặc viên chức của công ty tiến hành.

Giấy uỷ quyền có thể phát hành do một nhân viên, đại lý hải quan, thành viên hoặc viên chức của công ty để hành động thay cho một người thuê không cư trú ở Hoa Kỳ. Người được nêu tên trong giấy uỷ quyền phải là ngượi cư trú ở Hoa Kỳ và được cho phép nhận dịch vụ nhập cảnh thay cho người uỷ quyền. Giấy uỷ quyền theo mẫu hải quan hoặc sử dụng cùng loại từ ngữ sẽ được chấp nhận. Giấy uỷ quyền của người nước ngoài phải kèm theo các giấy tờ sau đây, nếu luật hoặc thực tiễn pháp lý nước ngoài khác với Hoa Kỳ:

1. Chứng nhận của nhân viên công lực có thẩm quyền của quốc gia đó về sự tồn tại hợp pháp của công ty, trừ khi sự việc quá hiển nhiên.

2. Bản photocopy của tài liệu chứng minh người ký dấu uỷ quyền thực sự có quyền (trích điều lệ, nghị quyết, biên bản họp, nội quy).

Khám nghiệm hàng hoá và hồ sơ nhập cảnh

Khám nghiệm hàng và hồ sơ nhập cảnh là cần thiết để xác định (trong nhiều điểm) các điểm sau:

a. Trị giá hàng để đánh thuế hải quan.

b. Hàng hoá phải đánh ký mã hiệu của nước xuất xứ hay đòi hỏi việc đánh dấu hoặc dán nhãn đặc biệt và các ký mã hiệu đã đầy đủ chưa?

c. Lô hàng có chứa hàng cấm không?

d. Các hoá đơn có chính xác không?

e. Số lượng hàng được đánh dấu chính xác không?

Trước khi giải toả hàng, hải quan quận sẽ chỉ định một số lượng đại diện để khám nghiệm với điều kiện bảo đảm hàng an toàn. Một vài loại hàng phải được khám nghiệm để xác định xem việc sử dụng có đúng yêu cầu của luật hay không.

Nhân viên hải quan sẽ kiểm chứng số lượng hàng nhập, điều chỉnh thuế nếu có chênh lệch. Hoá đơn có thể ghi số lượng theo đơn vị đo của nước xuất xứ, nhưng cơ quan nhập cảnh phải ghi lại theo hệ mét.

Nếu hải quan phát hiện hàng hoá hư hại hoặc xuống cấp đến mức không còn trị giá và không đánh thuế. Nếu xuống cấp một phần, hải quan sẽ cách ly phần đó.

ĐÓNG GÓI

Đóng gói hàng hoá phù hợp sẽ giúp nhân viên hải quan khám nghiệm, cân đo và giải toả hàng nhanh.

Cần sử dụng phương pháp lập hoá đơn có hệ thống, với các ký mã hiệu trên hàng được đóng gói. Cố gắng đóng gói sao cho các mặt hàng khác nhau không bị trộn lẫn trong cùng một kiện hoặc pallet.

Một hoá đơn thương mại được ký tên bởi người bán, người vận chuyển hoặc đại lý của họ sẽ thích hợp với yêu cầu hải quan nếu được chuẩn bị phù hợp với các quy định và quy cách hải quan cho hàng hoá cùng loại. Hoá đơn phải có những thông tin sau:

1. Cảng nhập cảnh phải đến.

2. Thời gian, địa điểm, tên của người mua và người bán (nếu hàng để bán hoặc thoả thuận để bán); thời gian xuất xứ và tên của người vận chuyển và người nhận, nếu hàng chỉ được vận chuyển.

3. Miêu tả chi tiết hàng hoá, kể cả tên thường gọi của từng mặt hàng, cấp độ hoặc chất lượng, nhãn hiệu, số hiệu, ký hiệu mà theo đó người bán muốn bán hoặc chế tạo để bán trong nước xuất khẩu, ký mã hiệu và số liệu của các kiện hàng.

4. Số lượng theo đơn vị cân, đo.

5. Nếu hàng bán hoặc thở thuận để bán, mỗi món đều ghi đồng tiền sẽ trả.

6. Nếu hàng chỉ được gởi đến, phải có trị giá mỗi món hàng theo đồng tiền mà các vụ giao dịch cùng loại thường ghi, hoặc nếu không có đơn giá thì ghi giá theo đồng tiền mà người sản xuất, người bán, người vận chuyển hoặc người sở hữu đã từng nhận hoặc đồng ý nhận cho những hàng hoá tương tự theo trình tự mua bán thông thường và với những số lượng bán sỉ thông dụng ở nước xuất khẩu.

7. Loại tiền.

8. Mọi chi phí của lô hàng, cụ thể hoá đến từng món hàng, bao gồm cước, bảo hiểm, hoa hồng, tiền đóng thùng, tiền đóng container, tiền bao bọc, tiền đóng gói. Nếu không ghi đủ những điểm trên thì ghi các khoản lệ phí, phí tổn, chi phí phát sinh do việc mang hàng đến cảng nhập cảnh đầu tiên ở Hoa Kỳ. Chi phí đóng gói, đóng thùng, đóng container và cước vận chuyển nội địa tại cảng xuất không cần chi tiết hoá từng món, nếu đã gộp trong hoá đơn và có thể tính ra được.

9. Các khoản giảm thuế, đền bù hoặc trợ cấp (được ghi rõ từng mục) được hưởng do xuất hàng.

10. Nước xuất xứ.

11. Những hàng hoá và dịch vụ phụ trợ cho việc sản suất lô hàng mà chưa gộp trong hoá đơn.

Hoá đơn và các chứng từ dính kèm đều bằng tiếng Anh hoặc kèm theo bản dịch tiếng Anh.

Mỗi hoá đơn phải ghi chú các khoản giảm giá theo danh mục hoặc giá gốc đã hoặc có thể được phép để xác định giá cả hoặc giá trị mà người mua phải trả.

YÊU CẦU VỀ HOÁ ĐƠN

1. Mỗi chuyến hàng phải có hoá đơn riêng. Chỉ những chuyến hàng riêng biệt có một người giữ, một người nhận có thể gộp chung vào một hoá đơn.

2. Hàng hoá gộp lại để chuyển cho một người nhận do một người vận chuyển có thể cần lập một hoá đơn. Hoá đơn, phiếu thanh toán nguyên gốc có ghi giá cần được đính kèm.

3. Nhiều đợt hàng có thể hiện rõ việc sản xuất lô hàng có liên quan đến một sự bổ trợ nào khác (ví dụ về khuôn, mẫu, dụng cụ, bản kẽm, tranh ảnh chế tác, thiết kế, phát triển hoặc tài chính), nếu sự bổ trợ đó không gộp trong hoá đơn.

Nếu hải quan Hoa Kỳ yêu cầu thông tin về chi phí sản xuất để định giá, người nhập khẩu sẽ được thông báo bởi giám đốc hải quan quận. Sau đó các hoá đơn của chuyến hàng liên quan phải thể hiện chi phí sản xuất.

QUY CHẾ QUAN THUẾ CỦA HÀNG HOÁ

Mọi hàng hoá nhập vào Hoa Kỳ đều bị đánh thuế hoặc được miễn thuế tuỳ theo chủng loại của chúng được áp dụng vào hạng mục nào trong biểu thuế suất điều hoà (HTS) của Hoa Kỳ. Nếu hàng phải đóng thuế, thì có 3 cách định giá thuế theo tổng trị giá, theo đơn vị là đánh thuế theo tổng trị giá, nghĩa là theo tỷ lệ % nếu trị giá lô hàng.

Thuế xuất cũng còn phụ thuộc vào nước xuất xứ. Phần lớn hàng hoá được đánh thuế theo quy chế tối huệ quốc (MEN) theo danh mục ghi trong cột "tổng quát", cụ thể là cột (1) của HTS. Hàng từ các nước không phải là MEN ghi trong cột 2 của Biểu thuế suất.

Miễn thuế được dành cho nhiều tiểu mục trong cột 1 và 2 của HTS . Quy chế miễn thuế được áp dụng trừ một vài ngoại lệ có điều

kiện được phản ảnh trong cột "đặc biệt" của cột 1 trong HTS. Đó là gánh nặng của nhà nhập khẩu để chứng thực tư cách miễn thuế có điều kiện.

Một trong những trường hợp giảm thuế ngày càng phổ biến là hệ thống ưu đãi tổng quát (Generalized system of preferences GSP). Theo hệ thống này hàng hoá được miễn thuế nếu được xuất khẩu là nước đang phát triển được ưu đãi.

Chương trình GSP thể hiện trong HTS dưới các mục ghi chữ A hoặc A trong cột "đặc biệt". Có hơn 400 tiểu mục. Muốn hưởng quy chế này, trong hồ sơ cần chỉ ra nước xuất xứ đang là một nước đang phát triển được ưu đãi và hàng hoá có mang chữ A dưới những tiểu mục tương ứng.

Các điều kiện gồm có:

1. Hàng hoá phải được gửi đến Hoa Kỳ không được ghé nước khác trong thời gian xuất khẩu.

2. Phải hoàn tất chứng nhận xuất xứ mẫu A của UNCTAD, do nhà xuất khẩu ký tên, cùng lúc hoặc gửi đến trước khi hoàn thành thủ tục nhập khẩu.

3. Chi phí nguyên liệu cho sản xuất của nước được ưu đãi hoặc chi phí chế biến trợ tiếp phải đạt ít nhất 35% của trị giá ước định của hàng hoá.

CÁC CHƯƠNG TRÌNH MIỄN THUẾ CHÍNH YẾU

1. Sáng kiến Vịnh Caribe (GBI) với ý định vực dậy nền kinh tế ở khu vực này.

2. Luật ưu đãi mậu dịch vùng Ander ATPA nhằm dành quy chế miễn thuế cho một số hàng nhập từ Bolivia và Columbia.

3. Hiệp định buôn bán tự do (FTA)

4. Hiệp định vùng buôn bán tự do Hoa Kỳ - Israel.

5. Khối liên kết tự do - dành quy chế miễn thuế cho các bang liên kết của Hoa Kỳ như quần đảo Marsahall và Micronesia.

6. Tạm nhập vào kho ngoại quan (Temposrary Importation Under Bond - TIB), cho phép hàng hoá tạm nhập kho hải quan để gia công và tái xuất. Các hàng hoá không nhằm bán hoặc tiêu dùng mà chỉ nhằm kiểm nghiệm hoặc thông tin cũng được nhập kho ngoại quan. Các hàng hoá này gồm: mẫu quần áo, các hàng hoá dùng cho các nhà minh hoạ hoặc nhiếp ảnh, các loại mẫu chào hàng, quảng cáo, xét nghiệm, thí nghiệm, nghiên cứu, các thiết bị thi đấu thể thao, thiết bị báo động lớn, các bình nén khí, các dụng cụ nghề nghiệp của một thương vụ, như các thiết bị dùng trong chế biến, nuôi súc vật, thiết bị trang trí sân khấu, tác phẩm nghệ thuật triển lãm, xe hơi triển lãm.

7. Nếu được phê chuẩn, hiệp định buôn bán tự do Bắc Mỹ (NAFTA) sẽ tạo ra khu vực miễn thuế quan với Canada, Hoa Kỳ và Mexico. Ngay cả nếu không có NAFTA, Hoa Kỳ và Mexico đã có các nhà máy MAQUILADORA được miễn thuế từng phần đóng ở biên giới Hoa Kỳ và Mexico. Trong chương trình này các tác phẩm làm ra một phần ở Hoa Kỳ và vận chuyển qua biên giới để lắp ráp thành phẩm chỉ phải đóng thuế cho phần giá trị gia tăng Mexico. Điều này cho phép sử dụng lao động rẻ của Mexico cho những quy trình cần nhiều lao động và thuế chỉ đánh trên trị giá gia tăng theo biểu thuế bù trừ của Mexico.

8. Khu ngoại thương (khu tự do mậu dịch)

Đó là những khu vực được đảm bảo tách biệt khỏi tập quán hải quan bình thường. Mục đích là để hấp dẫn và quảng cáo buôn bán, thương mại: Qua đó thúc đẩy nền kinh tế của khu vực chung quanh. Ban quản lý khu ngoại thương điều hành hoạt động nhằm không để cho các hoạt động gây hại cho lợi ích công cộng. Các tiểu khu là nhằm tạo điều kiện cho các công ty không có khả năng hoạt động có hiệu quả tại các khu vực có công cộng. Khu ngoại thường thường đặt ở gần các cửa khẩu, các khu công nghiệp hoặc điểm tập kết hàng hoá. Mặc dù các khu này về mặt pháp lý nằm ngoài khu vực hải quan của Hoa Kỳ, một số luật liên bang như Luật Hình sự, Luật về thực phẩm, thuốc men và mỹ phẩm vẫn được áp dụng.

Các nhà xuất khẩu ngoại quốc muốn mở rộng hoặc đặt thêm chi nhánh tại Châu Mỹ có thể chuyển hàng tới khu ngoại thương ở Hoa Kỳ để bảo quản trong thời gian không hạn chế trong khi chờ thị trường thuận lợi, mà không cần trải qua các thể thức nhập cảnh, đóng thuế và lệ phí.

Việc sử dụng khu ngoại thương nước ngoài có điểm lợi là hàng hoá có thể được gửi kho, đóng gói lại hoặc chế biến mà không cần đóng một khoản thuế nào khi nó ở trong khu ngoại thương. Tuy nhiên nếu hàng nhập vào để tiêu dùng ngay trong khu thì phải đóng thuế. Hàng có thể được lưu kho để dự phòng hoặc cung cấp các đơn đặt hàng nhằm tránh chậm trễ. Việc sản xuất phối hợp các hàng hoá nguyên liệu ngoại và nội có thể được tiến hành không cần nhập kho hải quan hoặc gửi các linh kiện ra ngoài rồi tái nhập. Hàng hoá có thể được triển lãm trong khu ngoại thương mà không cần thuê kho hải quan hoặc bưu điện. Nếu hàng hoá được thay đổi hoặc hoặc cố ý biến hóa đến mức biểu thuế phải được điều chỉnh nếu như các hàng hoá đó không sản xuất trong khu ngoại thương, thì sẽ đóng thuế theo biểu thuế tại thời điểm nhập hàng vào khu ngoại thương.

XÁC ĐỊNH TRỊ GIÁ THUẾ CỦA HÀNG NHẬP

Phân loại và định giá (nếu tính thuế theo tổng giá trị), là hai yếu tố quan trọng nhất tác động đến quy chế quan thuế. Phân loại và định giá phải được nhà nhập khẩu thương mại thực hiện khi nộp hồ sơ nhập cảnh.

Biểu thuế điều hoà được chia thành chương và điều để áp dụng riêng biệt cho hàng hoá theo các phân loại sản phẩm riêng. Các phân loại này, ví dụ bao gồm các sản phẩm súc vật, rau quả, sản phẩm là các nguyên liệu cơ bản như gỗ, sợi plastic, cao su, thép, hoặc các sản phẩm kim loại thuộc các công đoạn khác nhau. Một số điều dành cho hoá chất, máy móc, thiết bị điện hoặc các sản phẩm cá biệt hoặc không đếm số.

Trong các điều 1-21, các sản phẩm được chia theo:

1. Hạng mục hoặc các miêu tả dựa theo tên gọi chung.

2. Các điều khoản mô tả chung.

3. Các điều khoản nhận diện các sản phẩm thông qua thành phần nguyên liệu.

4. Các điều mô tả hàng hoá theo công dụng của chúng.

Nếu có hai hay nhiều điều khoản áp dụng cho cùng một loại hàng hoá, người ta sẽ xác định việc áp dụng điều khoản nào căn cứ vào các chú thích pháp lý của các quy tắc chung giải thích biểu thuế

điều hoà (HTS).

Các nhân viên thuế quan tại cửa khẩu nhập cảnh sẽ rà soát lại các phân loại và đánh giá để điều chỉnh cũng như thống nhất các số liệu cung cấp với hàng hoá thực nhập. Nếu các lời khai được "hoàn tất". Nghĩa là số lượng trị giá được công nhân là phù hợp. Hoàn tất (liquidation) là thời điểm mà việc định giá và mức thuế của thuế quan được coi là chung cuộc (final) cho đại đa số mặt hàng. Việc thông báo hoàn tất được niêm yết trên bảng tin công cộng tại trụ sở thuế quan. Nhà nhập khẩu cũng có thể nhận được một "thông báo riêng" trước đó. Nếu nhà nhập khẩu muốn khiếu nại, thời hiện khiếu nại chỉ bắt đầu từ lúc thông báo trên bảng.

Nếu nhà nhập khẩu không trả lời thông báo hoặc nếu việc trả lời được coi là giá trị, việc đánh thuế sẽ được hoàn tất phù hợp với việc nhập cảng như được thông báo (hoặc như đã được điều chỉnh trong bảng) và nhà nhập khẩu phải trả thêm thuế (nếu có) hoặc được hoàn trả nếu hợp lý.

Sau khi hoàn tất, nhà nhập khẩu cũng có thể tiếp tục khiếu nại để điều chỉnh hoặc hoàn trả bằng cách gửi hồ sơ phản đối trong vòng 90 ngày sau thời điểm hoàn tất.

BÁN HÀNG THỪA Ế VÀ TRỢ GIÁ

Nếu hàng nhập bị phát hiện là được trợ giá hoặc bán hạ giá trên thị trường Hoa Kỳ và giá được ITC phát hiện là gây tổn hại không chính đáng cho các doanh nghiệp Hoa Kỳ. có 2 cách để hải quan điều chỉnh giá để loại trừ lợi thế bất chính: thuế chống hàng thừa ế và thuế bù trừ (đánh trên hàng trợ giá).

Thuế chống hàng thừa ế được đánh giá trên hàng hoá của một hạng hoặc một loại hàng bán cho người mua ở Hoa Kỳ với giá thấp hơn giá ở thị trường hợp lý. Giá trị thường hợp lý (Fair market value) là giá thông thường trên thị trường tại quốc gia của nhà sản xuất.

Thuế bù trừ (Counter vailing duties) được lượng giá nhằm bù trừ lại các tác động của sự trợ giá của chính phủ ngoại quốc cho hàng hoá xuất sang Hoa Kỳ. Các khoản trợ giá nay làm cho giá hàng thấp giả tạo, gây thiệt hại cho các nhà sản xuất Hoa Kỳ.

Bộ Thương mại, Uỷ ban Thương mại quốc tế và Cục quan thuế có vai trò trong các luật này. Bộ Thương mại quản lý các luật, điều tra các thủ đoạn tuồn hàng thừa ế hoặc trợ giá nhập khẩu. Khi điều tra ra, Bộ Thương mại sẽ xác định mức thuế phải đóng góp. Uỷ ban Thương mại Quốc tế (ITC) xác định thiệt hại đã xảy ra, có thể xảy ra hoặc một ngành sản xuất đang gặp khó khăn do tác động của hàng thừa ế hoặc trợ giá. Cục quan thuế định giá thuế sau khi mức thuế đã được ban bố và ITC đã có những kết luận cần thiết.

Các cuộc điều tra này được khởi sự khi một ngành sản xuất nội địa nộp đơn kiện lên Bộ Thương mại hoặc một bên hữu quan - một hiệp hội sản xuất - bao che sự cạnh tranh bất công của các nhà sản xuất ngoại quốc. Khi nhận được đơn, Bộ Thương mại sẽ điều tra nội dung của đơn, trong khi ITC điều tra về thiệt hại đang hoặc sắp xảy ra.

Bộ Thương mại sẽ tính chênh lệch giá và chỉ thị Cục quan thuế thu các khoản thế chấp hoặc tín chấp hoặc đình chỉ thủ tục hoàn tất cho đến khi các khoản tiền được nộp xong.

Sau khi điều tra kết thúc và nếu hàng thừa ế hoặc trợ giá được xác định, Bộ Thương mại sẽ công bố một lệnh thuế chống hàng thừa ế hoặc chống trợ giá và chỉ thị cho thuế quan thu tiền thế chấp. Thông thường tín chấp không được chấp nhận.

Hàng năm, khi có yêu cầu của các bên hữu quan, Bộ Thương mại phải báo cáo các trường hợp xảy ra và có kết luận chung về hàng thừa ế và trợ giá. Cũng cần xác định xem biểu thuế có còn nguyên giá trị không.

TÍNH THUẾ THEO TRỊ GIÁ THỰC HIỆN

Trị giá thực hiện là giá thực trả cho hàng hoá bán hoặc nhập vào thị trường Hoa Kỳ, cộng với các chi phí chưa được tính vào giá bán:

1. Chi phí đóng góp mà người mua phải gánh.

2. Hoa hồng bán hàng mà người mua phải trả.

3. Trị giá của những chi phí bổ trợ.

4. Tiền mua bản quyền hoặc lệ phí giấy phép mà người mua

phải trả.

5. Chi phí để bán, định đoạt hoặc sử dụng lô hàng.

Các khoản được trừ ra khỏi trị giá thực hiện là:

1. Chi phí, phí tổn cho vận tải, bảo hiểm và dịch vụ liên quan đến vận chuyển quốc tế từ nước xuất khẩu sang Hoa Kỳ.

2. Chi phí hoặc lệ phí hợp lý phát sinh do việc xây dựng, lắp đặt, lắp ráp, dàn dựng hoặc hỗ trợ kỹ thuật cho lô hàng sau khi nhập vào Hoa Kỳ hoặc vận chuyển sau khi nhập.

3. Các thuế cửa khẩu và thuế liên quan, kể cả thuế môn bài mà các người bán hàng ở Hoa Kỳ đều phải đóng.

Trị giá thực hiện không được áp dụng nếu rơi vào một số điều kiện trong khi tính toán trị giá.

Có 4 loại điều kiện là:

1. Có những hạn chế về định đoạt và sử dụng hàng hoá.

2. Những điều kiện làm cho không xác định được trị giá.

3. Các khoản tiền liên quan đến việc giải phóng, định đoạt hoặc sử dụng lô hàng sau đó về phí người bán, nhưng không thể ra quyết định được.

4. Các thương vụ có liên quan khiến cho trị giá thực hiện không thể chấp nhận được (không phải các thương vụ ổn định).

CÁCH TÍNH TRỊ GIÁ TƯƠNG ĐƯƠNG

Nếu trị giá thực hiện không thể áp dụng để định giá tính thuế, trị giá quan thuế sẽ là trị giá thực hiện của các hàng hoá tương tự.

Nếu không xác định được, sẽ phải áp dụng trị giá thực hiện của các hàng hoá tương tự. Các yêu cầu xem xét khi áp dụng các định giá này là: ngày xuất khẩu, mức độ và chất lượng hàng bán, định nghĩa "cùng loại" và "tương tự", trật tự của các tiền tệ, của các hàng hoá cùng loại hoặc tương tự.

TRỊ GIÁ DIỄN DỊCH VÀ TRỊ GIÁ TỔNG HỢP

Nếu trị giá thực hiện của hàng hoá không dùng được, sẽ phải dùng trị giá diễn dịch để so sánh. Trị giá diễn dịch chỉ được dùng nếu như không dùng trị giá ước định. Các vụ mua bán liên quan đến viện trợ không được dùng để diễn dịch trị giá. Trị giá diễn dịch là giá bán lại (đơn giá) tại Hoa Kỳ sau khi nhập lô hàng, trừ đi một số hạng mục.

Trị giá ước định bao gồm chi phí về vật tư, chế tạo và các phí chế biến khác, lợi nhuận và chi phí chung, chi phí bổ trợ, chi phí đống gói. Cách tính này do người nhập chọn khi không tính được cách khác.

VỚI CÁC NƯỚC KINH TẾ PHI THỊ TRƯỜNG

Sự phức tạp phát sinh khi hải quan tìm cách tính trị giá hàng nhập từ các nước kinh tế phi thị trường là ở chỗ tìm cách xác định trị giá thị trường chính đáng của lô hàng để xác định hàng hoá đó có bị bán phá giá sang Hoa Kỳ không.

Toà án đã đấu tranh với vấn đề này trong nhiều dịp và đã cam chịu những giải pháp không hài lòng. Trong một vụ xảy ra năm 1981 liên quan đến menthol nhập từ Cộng hoà Nhân dân Trung Hoa, người ta phát hiện rằng việc thiếu một cơ chế thị trường để định giá trong nội bộ quốc gia đã ngăn cản việc xác định giá trị thị trường hợp lý. Do đó toà án đã chọn một thị trường thay thế để xác định giá thị trường hợp lý.

Trong một phán quyết quan trọng khác, toà án đã xác minh rằng Cộng hoà Nhân dân Trung Hoa, một nền kinh tế phi thị trường, thiếu cơ chế thị trường để định giá do đó để kết luận một quốc gia có bán hàng thừa ế hay không, cần phải xây dựng một trị giá cho hàng hoá bằng cách tìm ra cơ cấu giá của các quốc gia tương tự và tính xem giá phải dựa vào các yếu tố nào căn cứ vào các thông tư từ các quốc gia tương tự. Vấn đề là không quốc gia tương tự nào chịu cung cấp cho Phòng buôn bán quốc tế (ITA) những thông tin mật như vậy.

Vì vậy sẽ dễ hơn và chính xác hơn khi chỉ cần dùng giá thực tế của một nhà sản xuất thay thế. Luật buôn bán 1988 đã chọn

phương pháp định giá theo giá trị được xây dựng nên.

Trong trường hợp một quốc gia kinh tế phi thị trường có chính sách một nền kinh tế phi thị trường không thể tạo ra một sự trợ giá có thể bù trừ được. Lập luận căn bản là "cái lợi" không thể làm rối loạn thị trường vì làm gì có thị trường nội địa để mà rối loạn. Toà án đề nghị phân tích sự trợ giá theo của luật về chống hàng thừa ế (bằng cách hình thành các giá trị hơn là sử dụng giá của các nước thay thế).

GHI TÊN CỦA NƯỚC XUẤT XỨ

Luật quan thuế Hoa Kỳ đòi hỏi mỗi món hàng sản xuất ở nước ngoài phải được đánh dấu tên bằng tiếng Anh của nước xuất xứ ở một chỗ dễ thấy, một cách dễ đọc, không tẩy xoá và khó phai, trong phạm vi sản phẩm cho phép.

Nếu món hàng hoặc thùng hàng không được đánh dấu đúng, một khoản thuế (10% trị giá quan thuế) sẽ được đánh trên lô hàng trừ phi món hàng được xuất trở ra, bị phá huỷ hay đánh dấu phù hợp dưới sự giám sát của quan thuế trước khi hoàn tất nhập cảnh.

Danh mục hàng hoá và các hạng, các loại hàng không yêu cầu đánh dấu trên từng đơn vị hàng nhưng cho phép đánh dấu bên ngoài container nhưng sao cho nhân viên thuế quan đọc được (danh mục - trang 43).

Tách biệt và khác biệt với quốc gia xuất xứ, các yêu cầu đánh dấu là những yêu cầu do những cơ quan hữu quan đối với những hàng hoá, các yêu cầu đánh dấu của nước xuất xứ: ống sắt hoặc thép, các chi tiết nối ráp ống, nắp cống, các khung hoặc vật dậy, ống đựng khí nén phải đánh dấu một trong bốn phương pháp: đánh dấu nổi, đúc chữ nổi, in bản kẽm, khắc. Một số hàng phải đánh dấu bằng bảng kim loại buộc chặt vào vị trí dễ thấy như: dao, tông dơ, kéo, dao cạo râu an toàn, dụng cụ phẫu thuật, dụng cụ khoa học và thí nghiệm, kềm và bình chân không. Các thùng vận chuyển đồng hồ các loại đều phải đóng dấu đặc biệt.

GÂY ẤN TƯỢNG SAI QUA ĐÁNH DẤU

Đạo luật nhãn hiệu 1946 quy định rằng không được phép

nhập khẩu vào hoa Kỳ bất kỳ sản phẩm nhập khẩu nào mang một tên hay nhãn hiệu gây cho công chúng tin rằng chúng được chế tạo tại Hoa Kỳ hoặc tại một nơi của một nước nào đó khác hơn nơi mà chúng thực sự được chế tạo.

Một hàng hoá nhập mang một tên hoặc nhãn bị cấm bởi Luật nhãn hiệu sẽ bị tịch thu và không hoàn trả. Tuy nhiên, nếu có đơn khiếu nại của nhà nhập khẩu trước khi món hàng bị định đoạt cuối cùng, giám đốc thuế quan có thể giải toả món hàng với điều kiện tháo gỡ hoặc xoá đi các dấu hiệu bị cấm, hoặc hàng hay thùng được đánh dấu lại cho phù hợp, hoặc giám đốc thuế quan cảng hay quận có thể cho phép hàng xuất trở ra hoặc phá huỷ dưới sự giám sát của thuế quan và không phát sinh phí tổn cho chính phủ.

Cố ý tháo gỡ, thay đổi ký hiệu quốc gia xuất xứ sau khi hàng đã được giải toả là một tội danh bị phạt tiền hay tù.

Lệ phí hải quan đối với người sử dụng

Lệ phí hải quan về sử dụng, lệ phí chế biến hàng hoá và lệ phí bên giữ tại cảng được nộp như là một phần của thủ tục nhập cảng hàng hoá..

Bảng lệ phí bắt đầu từ những giá trị hàng trên 1,250 đô la, lệ phí tối thiểu là 21 đô la và tối đa là 400 đô la mỗi lần nhập, với thuế suất 0,18% trên trị giá hàng. Lệ phí cảng được tính trên trị giá lô hàng nhập hoặc được phép đưa vào khu ngoại thương, lệ phí là 0,125% trên trị giá lô hàng và trả hàng quý, hay trả ngay khi nhập.

CÁC CẤM ĐOÁN, GIỚI HẠN VÀ CÁC YÊU CẦU KHÁC ĐỐI VỚI ĐẠI LÝ BÁN

Việc nhập một số loại hàng có thể bị cấm hoặc hạn chế nhằm bảo vệ nền kinh tế và an ninh của Hoa Kỳ, bảo vệ an toàn cho sức khoẻ của người tiêu dùng.

Đó là các hàng hóa:

1. Pho-mát, sữa và sản phẩm từ sữa.

2. Rau, quả, hạt.

3. Côn trùng.

4. Gia súc và thú sống.

5. Thực vật sống và sản phẩm thực vật.

7 Gia cầm và sản phẩm gia cầm.

8. Hạt giống.

9. Súng đạn.

10. Vật phóng xạ hoặc lò phản ứng hạt nhân.

11. Dụng cụ gia đình.

12. Vải sợi dễ cháy.

13. Sản phẩm tạo ra phóng xạ.

14. Dụng cụ phát sóng vô tuyến.

15. Lương thực, thuốc men, mỹ phẩm...

16. Thuốc sinh vật.

17. Vật liệu sinh học hoặc vật sống thí nghiệm.

18. Thuốc gây mê.

19. Bạc.

20. Hàng giả.

21. Các loại tiền tệ.

22. Bảng chụp các tem thư của Hoa Kỳ.

23. Thuốc trừ côn trùng.

24. Chất độc.

25. Chất gây hại.

26. Hàng dệt.

27. Len.

28. Lông thú.

29. Nhãn hiệu và tên hàng.

30. Tác phẩm sao chép.

31. Thú hoang và thú nuôi, kể cả ngà voi

32. Hàng hoá có các thành phần nhập từ Cuba, Haiti, Ailen, úc, Libya, North Korea, Việt Nam, Serbis-Montenergo.

33. Các vật khiêu dâm, phi đạo đức, kích động chống chính phủ.

34. Sản phẩm dầu mỏ.

35. Sản phẩm của tội nhân hoặc lao động cưỡng bức.

36. Sản phẩm bị coi là cạnh tranh không công bằng.

37. Máy công cụ từ Nhật và Đài Loan.

Các sản phẩm được kiểm soát đặc biệt:

1. Nước giải khát có rượu.

2. Xe và thuyền có động cơ.

3. Các hàng hoá cần Quota.

CÁC CHẾ TÀI

Bất cứ người nào, do lừa đảo, bất cẩn nghiêm trọng hoặc bất cẩn thông thường mà đưa hàng hoá vào kinh doanh ở Hoa Kỳ bằng cách khai gian hoặc giấu giếm sẽ bị phạt tiền. Số hàng hoá đó có thể bị tịch thu để bảo đảm cho tiền phạt được đóng và sẽ không được trả lại nếu không đóng.

Lừa đảo hình sự bị phạt tối đa hai năm tù hoặc phạt tiền 5000 đô la, hoặc cả hai cho mỗi lần vi phạm hoặc chuẩn bị vi phạm về nhập khẩu; luật kiểm soát rửa tiền và luật chống ma tuý đặt ra thêm tội danh cho phép chính phủ truy tố và tịch thu các tài sản liên quan đến hoặc có nguồn gốc từ các vụ rửa tiền hoặc các vi phạm Luật bí mật ngân hàng. Chế tài cho mỗi vi phạm các luật này là phạt tù cho đến 20 năm và phạt tiền đến 500.000 đô la.

XUẤT KHẨU TỪ HOA KỲ - GIẤY PHÉP VÀ SỰ HẠN CHẾ

Nói chung, khuyến khích xuất khẩu được coi là có lợi cho Hoa Kỳ và rất nhiều đạo luật hiện hành để thực hiện điều đó. Các hạn chế xuất khẩu được quản lý bằng thủ tục cấp giấy phép. Sự hạn chế căn cứ vào an ninh quốc gia, các mục tiêu chính sách đối ngoại và vào ý định ngăn ngừa sự thiếu hụt trong nước hoặc điều chỉnh cán cân thanh toán.

Các quy định về xuất khẩu tạo ra một hệ thống giấy phép, theo đó, xuất khẩu bất cứ thứ gì đều phải có giấy phép, trừ một số hàng xuất sang Canađa. Một số hàng hoá không bị hạn chế chỉ cần một giấy phép chung. Giấy phép chung được Bộ Thương mại cấp và đối với hầu hết mặt hàng, không cần đơn xin, không cần chứng nhận.

Có quyền xuất khẩu hay không là do Bộ Thương mại cho phép và phụ thuộc vào quy chế hàng hoá trong khuôn khổ danh mục kiểm soát xuất khẩu. Trong trường hợp này, không cần đơn xin phép riêng, nhưng nhà xuất khẩu được yêu cầu nộp một tờ khai xuất khẩu của người gửi hàng vào thời điểm xuất khẩu. Tờ khai là mẫu chung của Văn phòng Điều tra và Bộ Thương mại Hoa Kỳ. Mẫu này chứa các thông tin chung về các bên liên quan của thương vụ. mô tả hàng hoá và mã số hàng hoá trên danh mục kiểm sát hàng hoá.

Danh mục kiểm soát hàng hoá gồm tất cả các hàng hoá đặt dưới sự kiểm soát xuất khẩu của Bộ Thương mại. Một số cơ quan chính phủ khác cũng kiểm soát xuất khẩu, cụ thể về súng đạn, thuốc mê và thiết bị năng lượng hạt nhân. Danh mục chia thành 10 nhóm hàng liệt kê các hàng hoá nhất định. Mỗi hàng hoá đã được cho một mã số kiểm tra 4 chữ số (ECCN) và một ký hiệu bằng chữ ám chỉ từng nhóm quốc gia. Ký hiệu này chỉ ra hàng hoá đó thuộc diện "cho phép chung" hay "giấy phép có phê chuẩn".

Nếu hàng không thuộc diện cho phép chung, nhà xuất khẩu phải xin một giấy phép có phê chuẩn do Bộ Thương mại cấp. nếu đang có một cấm vận thì giấy phép không được cấp.

Chế tài do vi phạm luật quản lý xuất khẩu gồm có: vi phạm hình sự do cố ý hoặc có ý định phạm luật dẫn đến mức phạt tiền

không quá 5 lần trị giá lô hàng xuất khẩu hoặc là 50.000 đô la - cách nào nặng thì áp dụng hoặc phạt tù không quá 5 năm hoặc cả hai.

Kẻ nào được cấp một giấy phép có phê chuẩn để xuất khẩu hàng hoá hoặc công nghệ đến một quốc gia bị kiểm soát hoặc kẻ nào biết rằng hàng hoá sẽ được sử dụng cho các mục đích quân sự tình báo trái với các điều kiện cấp giấy, mà cố ý không báo cáo việc sử dụng ấy cho Bộ quốc phòng sẽ bị phạt tiền không quá 5 lần trị giá hoặc 1.000.000 đô la (áp dụng mức cao hơn trừ khi kẻ đó là một cá nhân). Nếu là một cá nhân phải bị phạt đến 250.000 đô la hoặc 5 năm tù, hoặc cả hai.

Ai vi phạm các đặc quyền trên cũng phải bị mất đặc quyền xuất khẩu.

Một khía cạnh hay gây tranh cãi trong luật kiểm soát xuất khẩu là việc áp dụng các chế tài và kiểm soát đối với các chi nhánh ngoài nước của công ty Mỹ. Cách làm phổ biến là định nghĩa người Mỹ trong luật bao gồm cả các chi nhánh ngoài nước. Theo các quy định của ngân khố Hoa Kỳ, chi nhánh ngoài nước có thể bị ảnh hưởng ngay cả khi không có liên hệ với Hoa Kỳ mà chỉ cần có quyền sở hữu của một công dân hay công ty Hoa Kỳ.

Các điều khoản về tái xuất trong các quy định quản lý xuất khẩu có ý nghĩa đặc biệt đối với các chi nhánh ngoài nước của các công ty Mỹ. Lý do là quy định đó dẫn đến việc kiểm soát sử dụng và nơi đến của các sản phẩm cuối cùng và linh kiện có xuất xứ Hoa Kỳ sau khi chúng xuất khỏi lãnh thổ Hoa Kỳ, hoặc quy định cả việc xuất hoặc tái xuất một số sản phẩm cuối cùng sản xuất ở nước ngoài "bởi một nhà máy hoặc các linh kiện chính là sản phẩm trực tiếp từ các số liệu công nghiệp Hoa Kỳ".

Việc cấm tái xuất trong điều 374.1 của Quy định quản lý xuất khẩu áp dụng cho "tất cả mọi người" không chỉ cho công dân Hoa Kỳ hoặc các cơ sở ngoài nước do Hoa Kỳ kiểm soát. Hàng hoá không được coi là thuộc quyền tài phán của quốc gia mà nó được xuất khẩu đến, mà thuộc Hoa Kỳ.

Đối với chính sách của Hoa Kỳ vươn ra lãnh thổ của mình, đã có các phản ứng quốc tế như ban hành các luật ngăn cản chi nhánh tại bản xứ của các công ty Hoa Kỳ chấp hành các chính sách ấy. Hậu quả khác là gây khó khăn cho các công ty Hoa Kỳ lập chi

nhánh ngoài nước.

Sự tác động ngoài lãnh thổ gián tiếp gồm có việc gây sức ép của chính phủ Hoa Kỳ để buộc các chi nhánh nước ngoài chấp hành luật Hoa Kỳ. Việc gây sức ép được tạo điều kiện bằng cách buộc các công ty Hoa Kỳ báo cáo về các yêu cầu liên quan đến các thương vụ của chi nhánh ngoài nước, kể cả các thương vụ bị cấm đối với công ty Hoa Kỳ và cho phép đối với các chi nhánh.

Luật Cạnh tranh và Buôn bán tổng hợp năm 1988 đã làm rõ và thu hẹp phạm vi Luật trên bằng cách loại trừ khỏi diện kiểm soát các hàng hoá sản xuất ở nước ngoài có dùng linh kiện hoặc công nghệ Hoa Kỳ nhưng phần của Hoa Kỳ trị giá 25% hoặc ít hơn trị giá của nước ngoài và chỉ dùng công nghệ thấp mà thôi.

Một đạo luật có liên quan là các quy định cấm phân tán dọc đường vận chuyển (anti-diversion). Để bảo đảm hàng xuất khẩu đến tại đích cho phép, Chính phủ Hoa Kỳ yêu cầu kiểm soát tại cảng đến và thể hiện trên chứng từ vận tải. Hoá đơn thương mại và vận đơn (hoặc không vận đơn) của phần lớn các chuyến hàng thương mại với Hoa Kỳ phải làm tờ khai về việc đã báo cho người chuyên chở và các khách hàng nước ngoài (người nhận hàng, người mua) là nguyên liệu của Hoa Kỳ chỉ được phép xuất khẩu đến một số bến đến và không được phân tán dọc đường.

Luật chống tham nhũng nước ngoài được coi là bất hợp pháp khi bất kỳ người hoặc công ty nào chào mời, trả tiền hoặc hứa trả tiền hoặc trả các vật co giá trị cho bất kỳ nhân viên ngoại quốc nào nhằm đạt được hoặc duy trì việc kinh doanh. Cũng là bất hợp pháp nếu trả tiền cho bất cứ ai khi biết rằng một phần hoặc toàn bộ số tiền được chào mời, đưa hoặc hứa hẹn đưa cho bất kỳ nhân viên ngoại quốc nào nhằm được ủng hộ để đạt được hoặc duy trì việc kinh doanh.

Ngoại lệ trong quy định chống hối lộ "nhằm tạo thuận tiện cho các hoạt động thanh toán thường lệ của chính phủ là một người được luật này điều chỉnh có thể viện dẫn rằng việc trả tiền là hợp pháp theo luật và quy định của quốc gia hữu quan hoặc việc trả tiền liên quan đến một sản phẩm hoặc nhằm thực hiện một nghĩa vụ theo hợp đồng.

Các công ty có thể bị phạt đến 2.000.000 đô la. Viên chức, giám đốc hoặc cổ đông bị phạt đến 100.000 đô la và 5 năm tù. Các

chế tài khác cũng có thể được áp dụng.

CÁC CƠ QUAN TÁC ĐỘNG ĐẾN XUẤT KHẨU

Ban quản lý thực phẩm và thuốc men (FDA)

Ban bảo vệ và môi trường (EPA)

FDA cưỡng chế các luật nhằm bảo đảm cho người tiêu dùng về việc lương thực phải được tinh khiết và không hại sức khoẻ, thuốc men và dụng cụ y tế phải an toàn có hiệu quả, mỹ phẩm cũng an toàn. Nếu mặt hàng chỉ dành cho xuất khẩu, đáp ứng các quy cách của người mua, không vi phạm luật của quốc gia mà nó được gởi đến và được dán nhãn đúng cách, nó sẽ được miễn áp dụng các quy định chống sai nhãn hiệu và pha trộn theo luật liên bang về lương thực, thuốc men và mỹ phẩm. Sự miễn trừ này không áp dụng cho các "thuốc mới" hoặc "thuốc thú y mới" chưa được công nhận là an toàn và hiệu quả.

Sự liên quan của EPA đến xuất khẩu chỉ giới hạn đối với các chất cặn độc hại, thuốc trừ sâu côn trùng và hoá chất. Mặc dù EPA không có quyền cấm xuất khẩu các chất này, nó vẫn có một hệ thống thông báo cho các nước nhận hàng rằng các chất có thể ảnh hưởng sức khoẻ và môi trường sẽ được nhập vào nước cho theo luật RCRA. Các nhà sản xuất có chất thải độc được yêu cầu thông báo cho EPA trước khi gửi hàng đến một người nhận nước ngoài. Việc xuất khẩu không thể tiến hành trước khi nhận được văn bản chấp nhận từ chính phủ ngoại quốc.

Các luật FIFRA hoặc TSCS đều không yêu cầu các nhà xuất khẩu các hoá chất bị hạn chế tối đa hoặc bị cấm phải xin văn bản chấp thuận trước khi gửi hàng.

Tuy nhiên các nhà xuất khẩu các chất diệt côn trùng mà không đăng ký hoặc các hoá chất độc khác phải tuân thủ các yêu cầu về thông báo của Hoa Kỳ.

CÁC HẠNG MỤC THUẾ XUẤT KHẨU

Các doanh nghiệp Hoa Kỳ nhập vật tư hoặc linh kiện để chế biến hoặc lắp ráp nhằm tái xuất có thể được đền bù bằng cách trả

lại thuế đã đóng khi nhập hàng, trừ đi 1% chi phí hải quan.

Để được hoàn trả thuế, công ty Hoa Kỳ phải nộp đơn đề nghị cho một uỷ ban quan thuế khu vực hoặc văn phòng quản lý nhập cảnh (Sở Chỉ huy Quan thuế Hoa Kỳ), người làm đơn phải tình bày rõ ràng hàng hoá đang xin hoàn trả thuế đã được xuất khẩu trong vòng 5 năm sau khi các hàng hoá liên quan được nhập.

CÔNG TY BÁN HÀNG NGOÀI NƯỚC (FSC)

Đó là công ty thành lập ở một số nước ngoài thuộc sở hữu của Hoa Kỳ nhằm được miễn thuế lợi tức trên một bộ phận lợi nhuận tạo ra qua việc bán hoặc cho thuê các tài sản xuất khẩu hoặc thực hiện một số dịch vụ.

Một công ty được công nhận là FSC phải đáp ứng một số chỉ tiêu thành lập cơ bản và chỉ tiêu quản lý ngoài nước (trừ khi quá nhỏ).

Một tổ chức có quan hệ khác là Liên đoàn nội địa về bán hàng quốc tế (Domestic International Sales Corp). DISC cho các nhà xuất khẩu được hoãn đóng một số khoản thuế trên hàng xuất khẩu. Công ty bán hàng ngoài nước được phép miễn thường xuyên thuế thu nhập liên bang trên một số thu nhập xuất khẩu bắt nguồn từ các hoạt động hải quan. Mức miễn thuế có thể vào khoảng 15% trên lãi gộp từ xuất khẩu và công ty bán hàng ngoài nước có thể sử dụng trung gian để tiến hành các yêu cầu thủ tục.

Công ty bán hàng ngoài nước phải đăng ký kinh doanh và có trụ sở chính ở bang Virgin Islands, American Samoa, Guam. Northern Mariana Islands hoặc một quốc gia ngoại quốc đáp ứng được quy định. Thuế đóng cho nước chủ nhà không được đưa vào diện hoãn thuế, tuy nhiên một số nước có ưu đãi về thuế để thu hút các công ty bán hàng nước ngoài của Hoa Kỳ. Đó là úc, áo. Barbados, Bỉ, Bermuda, Canada, Costa Rica, Sip, Đan Mạch, Cộng hoà Đôminich, Ai Cập, Phần Lan, Pháp, Đức, Grênada, Aixlen. Airơlen. Jamaica, Nam Triều Tiên, Manta, Mexico, Marốc, Hà lan, Tân Tây Lan, Na Uy, Pakistan, Phillippines, Thuỵ Điển, Trinidad và Tobago.

Các nước được công nhận là quốc gia chủ nhà của các công ty bán hàng ngoài nước sau khi ký kết một hiệp định trao đổi thông

tin với Hoa Kỳ - hiệp định được Bộ ngân khố phê chuẩn.

Các công ty bán hàng ngoài nước có thể là các nhà sản xuất, các đơn vị phi sản xuất hoặc một nhóm các nhà xuất khẩu. Nó có thể hoạt động như là một công ty chính, mua và bán trên danh nghĩa của mình, hoặc là một đại lý ăn hoa hồng. Công ty bán hàng ngoài nước phải có ít nhất một giám đốc không cư trú ở Mỹ, phải duy trì một bộ sổ sách kế toán tại văn phòng chính ở hải ngoại, không được có quá 25 cổ đông, không có được cổ phiếu ưu đãi và phải nộp đơn xin xét chọn lên IRS.

Tỉ lệ lãi gộp của công ty bán hàng ngoài nước được miễn thuế thu nhập công ty là 32% cho một công ty có chi nhánh bán hàng ngoài nước nếu nó mua hàng từ các nhà cung ứng độc lập hoặc hợp đồng với các nhà cung ứng có liên hệ theo giá cả ổn định.

Một công ty bán hàng ngoài nước cỡ nhỏ được đối xử như một công ty lớn, trừ việc phải đăng ký là một công ty nhỏ, nghĩa là được miễn chế độ quản lý ngoài nước đối với các yêu cầu kinh doanh ngoài nước. Việc miễn thuế chỉ hạn chế đối với thu nhập trên tổng doanh số xuất là 5 triệu đô la hoặc thấp hơn.

Liên doanh nội địa về bán hàng quốc tế có thể được hoàn đến 94% thuế cho các doanh số xuất từ 10 triệu đô la trở xuống, nếu thu nhập được Liên đoàn tái đầu tư vào hàng xuất khẩu có chọn lựa.

Một công ty cổ phần bán hàng ngoài nước có thể cho các cổ đông xuất khẩu không có liên quan được tham gia vốn đến 25% hoặc thấp hơn để giảm chi phí, mà vẫn được hưởng chế độ miễn giảm thuế. Mỗi cổ đông xuất khẩu sở hữu một mức cổ phần riêng biệt và tiến hành kinh doanh như thường lệ.

HIỆP ĐỊNH BUÔN BÁN SONG PHƯƠNG

GATT cho phép các quốc gia thiết lập các hiệp định buôn bán song phương. Các hiệp định ký giữa Hoa Kỳ và một số nước thuộc Liên Xô cũ cho phép các nước nhận được quy chế tối huệ quốc với Hoa Kỳ chừng nào quy chế còn được đối đãi có qua có lại và các hiệp định chứa đựng những bảo đảm về quyền sở hữu trí tuệ hoặc tạo thuận lợi cho kinh doanh.

TÀI TRỢ CHO CÁC GIAO DỊCH XUẤT KHẨU

Chương trình hỗ trợ của chính phủ: một số cơ quan của chính phủ liên bang hỗ trợ các nhà xuất bản có nhu cầu tài chính, ngoài các chương trình hỗ trợ của địa phương và tiểu bang.

Một số sử dụng vốn của các nhà cho vay được tuyển chọn để cho vay có bảo đảm, một số khác cho vay hoặc viện trợ không hoàn lại cho các nhà xuất khẩu hoặc chính phủ ngoại quốc.

Chương trình chính phủ thường nhằm cải thiện điều kiện vay vốn của các nhà xuất khẩu, các ngân hàng thường thu lãi và lệ phí theo thị trường Các chương trình bảo đảm và bảo hiểm được các ngân hàng thương mại áp dụng để giảm rủi ro liên quan đến việc cho các nhà xuất khẩu vay. Các nhà cho vay lo ngại về khả năng thực hiện bán hàng và được trả tiền của nhà xuất khẩu có thể sử dụng các chương trình chính phủ để giảm bớt rủi ro.

Ngân hàng xuất khẩu là tổ chức tài trợ thương mại của chính phủ liên bang, cung cấp nhiều chương trình cho nhiều nhu cầu xuất khẩu. Các bảo hiểm tín dụng do các chi nhánh của nó (FICA) cung cấp, nhằm chống lại các vi phạm về xuất khẩu do bán hàng theo các điều kiện như tài khoản hoặc hối phiếu không có đảm bảo hoặc tín dụng nhưng mà người trả không phải là các tổ chức Hoa Kỳ. Các bảo đảm và chương trình tín dụng khác nhằm gia hạn việc tài trợ theo dự án hoặc tín dụng thư trung hạn cho các hàng hoá lâu bền.

USDA cung cấp một loại chương trình khuyến khích xuất khẩu nông sản. TDP cung ứng việc tài trợ cho các hoạt động kế hoạch hoá dự án của các công ty Hoa Kỳ thực hiện. SBA cung ứng các chương trình đáp ứng nhu cầu các nhà xuất khẩu nhỏ. OPIC cung ứng sự hỗ trợ chuyện nộp tiền cọc đấu thầu hoặc bảo đảm hợp đồng AID cung ứng tài trợ cho các quốc gia đang phát triển sử dụng để mua hàng và dịch vụ của Hoa Kỳ. Các tổ chức chính quyền bàn và địa phương có các chương trình tài trợ xuất khẩu, như tín dụng và bảo hiểm vốn lưu động trước hoặc sau khi gởi hàng, tài trợ cho trương mục ngân hàng và bảo hiểm xuất khẩu.

HỒ SƠ GIAO DỊCH BUÔN BÁN

Đâu là thủ tục thông thường trong việc mua bán hàng hoá và

cung ứng dịch vụ vượt qua biên giới quốc gia? Làm thế nào để giảm bớt rủi ro trong buôn bán đến mức có thể chịu được khi mà các bên đối tác có thể chưa từng gặp nhau và hoạt động theo các luật lệ và tập quán khác nhau?

Bởi vì buôn bán vượt ngoài biên giới và lục địa đã thành phổ biến từ hàng ngàn năm nay, cộng đồng thương mại đã tạo ra các định chế, tập quán và thủ tục nhằm làm cho trao đổi mậu dịch được dễ dàng. Hiệu lực và hiệu quả của các thủ tục ấy được giải thích một cách rộng rãi thông qua một thí dụ đơn giản. Phí tiêu biểu mà một ngân hàng buộc khách hàng phải chịu khi viết một tín dụng thư chỉ bằng khoảng 3/4 của một dấu chấm (hàm ý: rất nhỏ). Chi phí như vậy chẳng cộng thêm vào bao nhiêu so với giá hàng hoá. Ngược lại, người bán hàng khi giao hàng mà không có được tín dụng thư đáng tin cậy nào trong tay có thể nâng giá hàng lên 20% để bù đắp cho rủi ro khi không được chi trả.

Trao đổi mậu dịch quốc tế, rủi ro lớn nhất của người bán là không được chi trả khi đã giao hàng qua tàu. Mối quan ngại của người mua hàng là họ không muốn chi trả nếu không có gì đảm bảo rằng hàng hoá đã đến nơi, hoặc chí ít hàng hoá đã được xếp xuống tàu. Ngoài ra, người mua lo ngại không biết hàng hoá có đáp ứng chi tiết kỹ thuật được nêu trong hợp đồng không.

Sự dao động của giá trị tiền tệ bộc lộ một vấn đề cần phải giải quyết đến mức khiến cho việc xác định bên nào nhận chịu sự rủi ro khi giá trị tiền tệ dao động theo chiều bất lợi (và ngược lại, được hưởng gì khi giá trị tiền tệ dao động theo chiều thuận lợi) luôn luôn quan trọng. Mối quan tâm nữa là tổ chức có trách nhiệm chi trả cho người bán phải được xác định trong quyền tài phán của phía bán.

Thêm nữa, do bản chất quốc tế của các trao đổi mậu dịch này, thường khó xác định đạo luật nào có hiệu lực trên một sự việc. Ví dụ, ở Hoa Kỳ, luật được áp dụng có thể là các dự luật liên quan về đạo luật vận chuyển hàng hoá mang số 49 USCA SS 81-124, hơn là Điều 7 của luật UCC về chứng thư sở hữu (bao gồm các vận đơn) được áp dụng. Các điều quy định về hợp đồng với tàu chuyên chở có thể là điều khoản "chuyên chở hàng hoá" ghi trong đạo luật về biển (COGSA, 46s USCA SS 1300-1315). Thoả ước về buôn bán quốc tế (CISG) có thể chi phối hợp đồng buôn bán hơn là điều 2 luật UCC trừ khi thỏa ước được loại trừ một cách rõ ràng. Những cách thức được tạo ra nhằm xử lý những rủi ro này là:

Sự phân chia phần rủi ro nêu trong hợp đồng càng rõ ràng càng tốt. Và ta đã phát triển tốc ký thương mại nhằm bảo đảm là các bên cùng thỏa thuận. Bản tốc ký ấy bao gồm sự xác định tàu vận chuyển theo giá CIF, FOB hay phương thức FAS; vận đơn không thể dàn xếp. Bản kê khai hàng hoá, hối phiếu có thể thương lượng (hay phiếu trao đổi), tín dụng thư xác định hoặc không thể thay đổi. Các thuật ngữ này được định nghĩa trong các ấn phẩm của Phòng thương mại quốc tế trong phần "Các thuật ngữ thương mại quốc tế", "Các tập quán và thực hành đồng dạng" về tín dụng văn bản (1983) (?)

Cộng đồng thương mại đã tìm cách tránh những rủi ro lớn và bất định bằng cách tạo ra những công cụ nhằm chia rủi ro ra thành những phần nhỏ hơn và có thể kiềm chế được.

Trao đổi mậu dịch bằng văn bản gồm một số bước có ý nghĩa, các thể thức, tài liệu nhằm đạt được mục tiêu: sự buôn bán hàng hoá được hoàn tất một cách thành công. Một trao đổi mậu dịch tiêu biểu có thể bắt đầu với:

1. Một lá thư của người mua yêu cầu một danh đơn hàng gửi (có giá và tiền gửi).

2. Một đơn hàng xác định điều kiện bán và giá cả.

3. Một đơn hàng của người mua đồng ý các điều kiện mua bán và một bản xác nhận số lượng, chủng loại và giá cả người mua mong muốn.

4. Một tín dụng thư của ngân hàng người mua gửi cho ngân hàng người bán.

5. Thư chỉ dẫn hàng gửi qua tàu.

6. Doanh đơn hàng gửi xác định chi tiết hàng hoá như được yêu cầu trong tín dụng thư.

7. Tờ khai xuất khẩu của chủ hàng gửi qua tàu - mọi đòi hỏi về phép tắc.

8. Chứng từ xuất xứ - xác nhận nước xuất xứ hàng dành cho người bán.

9. Hoá đơn của bến tàu - với điều khoản không có sai biệt.

10. Vận đơn hàng hoá - được phát hành khi hãng vận chuyển nhận được hàng.

11. Chứng chỉ bảo hiểm - đảm bảo là tiền đóng bảo hiểm đã được trả gộp vào giá trị hàng trong khi chuyển cảnh.

12. Hối phiếu (có giá trị khi hàng đã đến hay giá trị hạn kỳ) công cụ được dùng để chuyển tiền từ người mua sang người bán. Những từ thương mại thông dụng nhất là:

F.O.B: Chỉ ra nơi chốn mà từ đó rủi ro mất hàng chuyển từ người bán sang người mua chịu. Giá FOB tại xưởng người bán có nghĩa là người mua sẽ nhận hàng từ xưởng người bán và rủi ro chuyển sang cho người mua từ đây. Nhà vận chuyển, nếu độc lập, sẽ nhận được sự bảo hiểm nào đó nhưng người mua sẽ bắt đầu mua bảo hiểm từ đây về sau:

F.A.S: Chỉ rằng trách nhiệm của người bán tiếp tục theo tàu. Thông thường điều này có nghĩa nhà vận chuyển có thể giao hàng đến một phương tiện không phải dỡ hàng xuống (nguyên container chẳng hạn- ND) tại cảng đi.

C & F: Giá hàng cộng phí vận chuyển - Cụm từ này có nghĩa giá đã được chào bán bao gồm giá trị hàng hoá cộng với phí vận chuyển bằng tàu.

C.I.F: Giá hàng, bảo hiểm, phí vận chuyển đó là giá hàng cộng với phí bảo hiểm và phí vận chuyển.

Nhiều vấn đề đã được nêu ra dù đã có những thuật ngữ viết thông dụng. Thứ nhất, giá được chào bán có bao gồm phí vận chuyển, phí bảo hiểm, phí xếp hàng lên tàu hoặc phí lưu kho không? Thứ hai, vào lúc nào thì quyền sở hữu hàng hoá được chuyển giao? Khi nào người mua chịu thuế hàng hoá? Khi nào thì quá trễ để dừng việc giao hàng vì người bán phát hiện rằng tín dụng thư của người mua không đảm bảo hoặc có sự thay đổi chính quyền ở nước người mua đang hoạt động, hay xứ sở của người mua không có ngoại tệ mạnh và việc chuyển tiền chi trả có thể bị hoãn?

Các thuật ngữ thương mại có thể được định nghĩa thêm ở một số tài liệu. Để thực hiện trao đổi mậu dịch giữa hai kiểu dân Hoa Kỳ, điều 2-319 và 2-320 trong UCC được áp dụng. Trong các trao đổi mậu dịch quốc tế thỏa ước về bán hàng quốc tế (CISG) dùng

thuật ngữ trong INCOTERMS của Phòng thương mại quốc tế - giả định rằng cả hai quốc gia đều là bên ký thỏa ước đó nếu một trong các đối tác là kiều dân Hoa Kỳ. Các bên đối tác có thể chọn bất kỳ văn bản nào họ thích nếu có nêu trong hợp đồng.

Trong các hợp đồng theo FAS, C & F và CIF, người mua sẽ thực hiện chi trả khi nhận được những tài liệu được sử dụng phổ biến. Điều này không bắt buộc đối với hợp đồng vận chuuyển trường hợp theo giá FOB thông thường trừ phi hợp đồng cũng xác nhận "chi trả khi nhận được tài liệu". Trong trao đổi mậu dịch tiêu biểu, người mua có quyền kiểm tra trước khi nhận hàng.

Một cách khác sẽ đưa vào hợp đồng quyền của người mua được kiểm tra hàng hoá khi rủi ro được chuyển từ người bán sang người mua việc này có thể do một công ty kiểm tra chất lượng thực hiện, là đơn vị sẽ xác nhận các đặc điểm của hàng hoá. Thường thường, điều đó không thực hiện được, nếu không thể sử dụng các kiểm hoá viên.

Một phần thiết yếu trong trao đổi mậu dịch là "vận đơn có thể dàn xếp". Việc sử dụng vận đơn đòi hỏi người mua chú ý đến nó và chú ý đến trước khi kiểm tra hàng. Vận đơn vừa là chứng cứ của việc vận chuyển bằng tàu vừa là cách thức để nhận quyền sở hữu từ nhà vận chuyển sau khi tàu đến. Vận đơn phải: kiểm soát quyền sở hữu hàng hoá và đặc biệt phải phù hợp với hợp đồng mua bán, nhất là phần mô tả hàng hoá.

Có hai vận đơn - loại "thẳng tay" không thể dàn xếp và loại vận đơn "theo lệnh" hay có thể dàn xếp. Mỗi loại đại diện cho hợp đồng giữa người chủ chở hàng bằng tàu và nhà vận chuyển, hoặc nêu ra các điều kiện hợp đồng một cách rõ ràng hoặc được hiểu ngầm.

Nếu một vận đơn "thẳng" được dùng thì nhà vận chuyển giao hàng đến bất cứ ai nắm giữ (chủ sở hữu) vận đơn. Như vậy người bán có thể nắm quyền kiểm soát hàng hoá bằng cách nhận "vận đơn có thể dàn xếp" từ "lệnh" của bản thân mình, và rồi thì giữ quyền sở hữu vận đơn. Và như vậy, người bán có thể kiểm soát hàng hoá cho tới khi người mua trả tiền để nhận hồ sơ.

Các loại vận đơn khác có thể được cần đến tuỳ theo các điều khoản cụ thể trong hợp đồng mua bán. Vận chuyển FOB đòi hỏi rằng người bán nhận một vận đơn "trên tàu", xác nhận hàng hoá

thật sự đã xếp lên tàu. CIF hay C & F trong hợp đồng được thỏa mãn bằng một vận đơn "đã nhận để vận chuyển bằng tàu", vận đơn không xác định hàng hoá đã được xếp lên tàu.

"Một khi người bán đã nhận một vận đơn có thể dàn xếp" theo lệnh của chính mình thì làm thế nào để nhận được sự chi trả? thứ nhất, anh ta kẹp một "hối phiếu" vào đó cùng với danh đơn hàng gửi (invoice) và bất kỳ tài liệu nào khác do hợp đồng yêu cầu. Hối phiếu đó tương tự như một chi phiếu có thể rút tiền từ người mua chứ không phải từ một nhà băng. Đó có thể là một "hối phiếu trông thấy" phải được chi trả khi được trình ra, hoặc đó là một "hối phiếu có thời hạn" phải được chi trả trong hạn kỳ được xác định trong hợp đồng sau khi nó được trình cho người mua (ví dụ 30 ngày sau khi trình ra). Gía trị thành tiền của hối phiếu xác định theo hợp đồng mua bán và có thể chi trả theo lệnh của người bán.

Tại ngân hàng, người bán giao cả hối phiếu và vận đơn có thể dàn xếp cho ngân hàng. Thường một ngân hàng cố vấn sẽ nhận các tài liệu này "để thu nhận" tiền. Ngân hàng của người bán được yêu cầu gửi hối phiếu và tài liệu kèm theo đã giao cho người mua thực hiện qua các kênh ngân hàng thông thường. Ngân hàng của người bán xử lý các khoản thu nhận tiền này theo từng trường hợp riêng lẻ và thông thường giả định là các khoản tiền đó sẽ không được chi trả. Trước khi người mua chi trả cho hối phiếu đó, trương mục của người bán chưa được ghi là có.

Hối phiếu, cùng các tài liệu kèm theo, chuyển dịch qua các kênh ngân hàng của người mua (gọi là the presenting bank = ngân hàng nộp (hối phiếu), là ngân hàng thông báo cho người mua biết là hối phiếu đã đến. Ngân hàng người mua sẽ yêu cầu người mua chi trả cho hối phiếu đó, hoặc trả theo số lượng được yêu cầu hoặc nhận trả một "hối phiếu có hạn kỳ" sau này. Người mua có 3 ngày (theo ngày làm việc của ngân hàng) kể từ ngày được ngân hàng thông báo để quyết định chi trả hoặc không chi trả hối phiếu. Tuy nhiên nếu tài liệu được giao trực tiếp đến người mua, người mua phải quyết định vào cuối ngày đó (theo ngày làm việc của ngân hàng).

Chính ở điểm này tín dụng trở nên quan trọng. Tín dụng thư là một hợp đồng giữa ngân hàng người bán và ngân hàng của người mua, hứa chi trả hối phiếu nếu được cung cấp một cách thích hợp. Như vậy, bất kể hành vi của người mua đối với hối phiếu là như thế nào, người bán có một hợp đồng với người mua để đảm bảo sự hoàn trả. Tín dụng thư có thể huỷ bỏ được, nhưng thường xác định rằng

đó là một tín dụng thư không thể huỷ bỏ (Irrevocable or firm credit).

Như một nét đặc biệt về độ an toàn hơn, trong các trường hợp mà người bán không tin cậy ngân hàng của người mua, người bán có thể yêu cầu nên trong hợp đồng một "tín dụng thư được xác nhận". Tín dụng thư đó buộc ngân hàng người bán chi trả cho người bán khi các tài liệu đã mô tả được trình ra. Nếu ngân hàng người bán viết "xác nhận" với chữ ký mà không có tín dụng thư của người mua thì ngân hàng người bán sẽ có trách nhiệm trực tiếp chi trả. Lúc đó người mua có 3 đối tác độc lập có trách nhiệm chi trả cho mình. Quá trình này đặt rủi ro vào mỗi thành phần là những người được trang bị tốt nhất để xử lý tình huống và như thế giảm thiểu rủi ro.

Các bước liên quan việc thực hiện trao đổi tài liệu là: Nếu đó là hợp đồng thì người mua phải ký hợp đồng và mua quyền sử dụng tín thư. Người mua hợp đồng với ngân hàng người mua để phát hành tín dụng thư gửi cho người bán (người thụ hưởng). Ngâng hàng của người mua phải quan tâm đến độ tin cậy của người mua và sẽ điều chỉnh giá, dàn xếp thích hợp để thu tiền chi trả của người mua.

Nếu người bán đòi hỏi trách nhiệm của một ngân hàng mà người bán biết, tín dụng phải được ngân hàng người bán "xác nhận". Ngân hàng người mua sẽ chuyển tín dụng của mình đến người bán thông qua một ngân hàng khác, ngân hàng của người bán. Bằng cách xác nhận, ngân hàng người bán hứa với người bán rằng họ sẽ chi trả giá trị hợp đồng nếu không có sự xác nhận nào được hợp đồng đòi hỏi, ngân hàng người mua có thể gửi tín dụng thư thông qua một "ngân hàng thông báo" hay một "ngân hàng cố vấn" thích hợp nào đó đối với người bán. Những ngân hàng này không bị ràng buộc về nghĩa vụ đối với người bán mà sẽ chỉ nhận tài liệu và chuyển chúng đến ngân hàng người mua chỉ với mục đích nhận tiền chi trả thôi.

Một khi tín dụng được phát hành và xác nhận, người bán sẽ đóng gói hàng hoá và chuẩn bị danh đơn hàng gửi thương mại, và cung cấp chứng chỉ bảo hiểm để bảo vệ hàng hoá trong quá trình chuyển cảnh. Nếu một chứng chỉ hàng hoá được yêu cầu, hàng hoá sẽ phải sẵn sàng cho kiểm hóa viên (làm việc) như đã được chỉ rõ tên trong hợp đồng. Người bán sẽ chuẩn bị các tài liệu cần thiết trình cho viên chức hải quan của nước mình (phép xuất). Người bán

gửi hàng hoá đến nhà vận chuyển, nơi này sẽ phát hành vận đơn như một sự kết hợp giữa biên nhận và hợp đồng.

Bây giờ, người bán có đầy đủ hồ sơ cần thiết và mang chúng đến ngân hàng của mình, ngân hàng này (như là một ngân hàng xác nhận) buộc phải chi trả cho người bán theo giá trị hợp đồng được trình đến. Để nhận tiền chi trả, người bán kèm một hối phiếu vào tài liệu. Trong tín dụng thư, các nhà băng đã hứa chi trả cho một hối phiếu như thế.

Ngân hàng người bán không bao giờ nhìn thấy hàng hoá, chỉ thấy giấy tờ, vì vậy họ kiểm tra tài liệu rất kỹ để đảm bảo rằng các tài liệu đó hoàn toàn tuân thủ các yêu cầu nêu trong tín dụng thư. Đổi lại việc nhận được chi trả, người bán xác nhận vào sau hối phiếu và vận đơn gửi cho ngân hàng mình, chuyển những giấy tờ khác cho họ. Ngân hàng người mua sẽ xác nhận và chuyển hối phiếu, tín dụng thư đến ngân hàng người mua là ngân hàng theo tín dụng thư, có trách nhiệm hoàn trả cho ngân hàng người bán nếu các tài liệu kèm theo hối phiếu là phù hợp. Ngân hàng người mua sau đó tiếp xúc với người mua, trình ra hối phiếu và các tài liệu đi kèm để được tiếp nhận hoặc chi trả. Người mua, giống như các ngân hàng, phải chi trả khi nhận tài liệu chứ không chờ đến khi nhận hàng. Điều đó chỉ ra tại sao cần thiết phải định rõ các điều kiện của tài liệu trong hợp đồng mua bán ban đầu, và rồi phải lập lại các đặc điểm kỹ thuật một cách chính xác trong tín dụng thư. Một khi người mua đã chi trả, hoặc đã sắp xếp để chi trả cho ngân hàng mình, họ nhận quyền sở hữu vận đơn (hoặc vận đơn hàng không, nếu hàng được gửi theo hàng không) và chỉ lúc đó họ mới nhận được quyền sở hữu hàng hoá từ nhà vận chuyển.

Sự lừa gạt trong trao đổi mậu dịch.

Các sự tranh cãi chính yếu để trao đổi tín dụng thư thường bao gồm những vấn đề liên quan đến sự không phù hợp hoặc mơ hồ về những điều khoản chính xác của tín dụng thư. Các vấn đề này sinh do sự lừa gạt đặc biệt là lừa gạt trong giao dịch. Vấn đề được nêu ra là sự nhận biết hoặc nghi ngờ về hành vi lừa gạt có cho phép người mua ngăn lại hoặc dừng việc chuyển tiền chi trả không. Hầu hết các toà án không ngăn việc chuyển tiền chi trả mà thay vào đó sẽ yêu cầu tiến hành tố tụng vì bên đối tác vi phạm hợp đồng sau khi chuyển tiền chi trả.

Việc thi hành và giải thích các giao dịch quốc tế này thường

theo các luật đồng hạng do Uỷ ban của Liên hiệp quốc về Luật mậu dịch quốc tế soạn thảo. Các luật này bao gồm thỏa ước về hợp đồng buôn bán quốc tế (CISG), thỏa ước về vận chuyển hàng hoá bằng đường biển (luật Hamburg) và luật trọng tài UNCTTRAL.

Sau cùng, để giải quyết các tranh chấp quốc tế, người ta thường thích tìm đến cơ quan trọng tài. Bởi vì các bên hợp đồng có thể lựa chọn luật lệ có thể áp dụng được vào toà án, việc chọn lựa nghị quyết giải quyết tranh chấp luân phiên càng ngày càng được ưa thích và được nhiều toà án đồng tình. Nhiều hiệp ước có các điều khoản yêu cầu toà án các nước có đối tác hợp đồng thi hành các quyết định của.cơ quan trọng tài.

Việc đệ trình đến cơ quan trọng tài thường được hoàn tất trước một cuộc tranh chấp bằng một điều khoản đệ trình tổng quát ghi trong hợp đồng. UNCITRAL khuyên sử dụng ngôn từ sau trong điều khoản này:

"Bất cứ cuộc tranh chấp yêu sách nảy sinh từ hoặc liên quan đến hợp đồng này, hoặc sự vi phạm, chấm dứt hoặc mất hết giá trị hợp đồng, sẽ được hoà giải bởi cơ quan trọng tài phù hợp với Luật lệ trọng tài UNCITRAL đang có hiệu lực".

BẢO VỆ NHÃN HIỆU THƯƠNG MẠI

Gần như toàn thể các nước đưa ra một số loại bảo vệ nhãn hiệu thương mại. Để nhận được sự bảo vệ nhãn hiệu thương mại quốc tế đòi hỏi sự đăng ký riêng biệt theo luật lệ của từng nước. Mỗi năm các công dân Mỹ đã nộp khoảng 50.000 đơn xin cho các cơ quan thẩm quyền của các nước khác. ở Mỹ, nhãn hiệu thương mại được bảo vệ theo luật thông thường và bằng việc đăng ký ở cấp tiểu bang và liên bang. Cơ quan nhãn hiệu thương mại Hoà Kỳ cho phép việc đăng ký cấp liên bang đối với toàn bộ các nhãn hiệu có thể phân biệt hàng hoá có dán chúng với các hàng hoá khác. Một nhãn hiệu có hiệu lực pháp lý trong thời hạn nhiều năm ngay sau việc đăng ký. ở một số quốc gia (Hoa Kỳ trước năm 1989), các nhãn hiệu phải được sử dụng trên hàng hoá trước khi đăng ký. ở các nước khác, như Pháp không đòi hỏi phải có việc sử dụng này và sự đăng ký đầu cở có thể xảy ra (ESSO phải mua những quyền như thế ở Pháp trước khi thay đổi thành EXXON). Kể từ năm 1989, Hoa Kỳ cho phép làm đơn xin khi có một ý định trung thực để sử dụng nhãn

hiệu thương mại trong phạm vi 12 đến 24 tháng.

Đạo luật về việc làm giả nhãn hiệu cầu chứng năm 1984 quy định hình phạt trọng tội hình sự đối với việc vi phạm nhãn hiệu thương mại quốc tế và những sự bồi thường thiệt hại gấp 3 lần để ngăn cản sự vi phạm.

Không giống như bằng sáng chế và tác quyền, nhãn hiệu thương mại có thể gia hạn liên tục. Một nhãn hiệu hợp pháp có thể được cấp giấy phép, có lẽ cho người sử dụng đã đăng ký hoặc nó có thể được uỷ thác, ở một số trường hợp chỉ với việc bán sự tín nhiệm của khách hàng trong một công cuộc kinh doanh.

Người ngoại quốc muốn đăng ký một nhãn hiệu có thể được yêu cầu chứng minh sự đăng ký trước và "hợp pháp ở nhà", và việc đăng ký mới ở một nước khác có thể không có một sự tồn tại độc lập về sự hiệu lực liên tục của việc đăng ký ở nội địa nước mình.

TÁC QUYỀN

Gần 100 nước công nhận một số hình thức bảo vệ tác quyền đối với "các công trình của tác giả". Sự đồng bộ vì những luật lệ này phát sinh từ 80 nước tham gia công ước Berne và công ước tác quyền phổ cập toàn thế giới. Ở Hoa Kỳ, luật tác quyền bảo vệ toàn bộ các sự diễn tả nguyên thuỷ được ghi lại trong một phương tiện hữu hình gồm các tác phẩm văn học, kịch, múa, đồ hoạ, nghe nhìn, ghi âm và các chương trình điện toán. Không nhất thiết phải xuất bản tác phẩm để nhận được tác quyền ở Hoa Kỳ. Tác phẩm là bản gốc và được ghi lại trong một phương tiện biểu hiện hữu hình là đủ. Tác giả phải có sự thông báo chính thức về việc giữ bản quyền khi xuất bản tác phẩm. Sự xuất bản tác phẩm không có sự thông báo như thế có nghĩa là nó được tự do sử dụng rộng rãi.

Sự bảo vệ tác quyền ở Hoa Kỳ kéo dài trong 50 năm sau khi tác giả chết. Tác giả cũng kiểm soát cả các tác phẩm chuyển hoá như phim ảnh từ sách. Chỉ có tác giả (hoặc người được uỷ thác hoặc đôi khi là nhân viên) có thể sao chép, triển lãm, trình diễn và bán lần đầu tác phẩm. Tác quyền không đòi hỏi phải đăng ký, nhưng nó cần thiết đối với những sự bồi thường việc vi phạm tác quyền liên bang. Điều này liên quan đến hình phạt hình sự, sự đền bù thiệt hại và bồi thường dân sự. Các tác phẩm vi phạm bị tịch thu không cần xét xử và bị huỷ sau đó. Các nhà giáo dục, phê bình và phóng viên

được phép "sử dụng trung thực" tác phẩm.

Việc bán tác quyền thường được thực hiện thông qua các ngân hàng hối đoái (clearing - houses), đặc biệt đối với các tác phẩm âm nhạc. ở Hoa Kỳ, ASCAP và BMI là 2 ngân hàng hối đoái chính. Họ giám sát việc sử dụng những vật phẩm đã được bản quyền, thu và phân phối tiền tác quyền.

SỰ XÂM PHẠM TÁC QUYỀN VÀ THỊ TRƯỜNG CHẤT XÁM

Sự bảo vệ về mặt pháp lý chống lại sự ăn cắp quyền sở hữu trí tuệ và hàng giả. Đặc biệt không có hiệu lực trong nhiều trường hợp. ở Hoa Kỳ, người nắm giữ nhãn hiệu thương mại và tác quyền có thể đăng ký với cơ quan hải quan và cố gắng để ngăn cản việc nhập khẩu các hàng hoá giả vi phạm tác quyền từ nước ngoài.

Sự vi phạm bằng sáng chế thường bị bắt bẻ trong việc kiện tụng chống lại những thực hành nhập khẩu bất chính. Sự nhập khẩu những vật phẩm vi phạm quyền sáng chế, nhãn hiệu thương mại, tác quyền hoặc những công trình mạch bán dẫn của Mỹ đặc biệt bị cấm trong điều kiện một ngành công nghiệp Mỹ liên quan đến các vật phẩm như thế, tồn tại hoặc đang trong quá trình thành lập. Bằng chứng về sự tổn hại đối với ngành công nghiệp trong nước không nhất thiết phải có trong các vụ kiện về việc vi phạm quyền sở hữu trí tuệ.

ITC sẽ xác định những sự vi phạm phần 887 dựa trên những sự khiếu nại về quyền sở hữu trí tuệ. Nhất thiết, bất kỳ sự vi phạm quyền sáng chế của Hoa Kỳ tương đương với một sự thực hành nhập khẩu bất chính cho những mục đích của nguyên tắc này. Sự truy cứu phần 337 đưa đến các lệnh loại trừ tổng quát cho phép tịch thu hàng giả ở bất kỳ điểm nhập khẩu nào. Việc phát hiện của hải quan rất khó khăn khi kiểm tra hoá đơn và mở các thùng để xác định loại hàng nào là giả và vi phạm vì chúng thường trông rất thật. Thông thường, người nắm giữ quyền phải thông báo cho cơ quan hải quan về chuyến hàng vi phạm đang đến.

Sự vi phạm và các hành động bồi thường gấp 3 lần có thể được khởi đầu ở các toà án Hoa Kỳ chống lại các nhà nhập khẩu và phân phối vi phạm nhưng phương tiện tống đạt của toà án và các rào cản pháp quyền thường khơi mào sự đền bù hiệu quả. Mặc dù

đạt được sự đền bù về mặt tư pháp, những người sản xuất và người bán vi phạm có thể chỉ đóng cửa tiệm và di chuyển đến một quốc gia hoặc địa điểm mới, tiếp tục hoạt động dưới một tên mới.

GATT đang thực hiện một bộ luật chống hàng giả và luật pháp Hoa Kỳ cho phép Tổng thống rút lại những lợi ích về mặt thương mại đối với những nước không bảo vệ đầy đủ quyền sở hữu trí tuệ. Tiến trình đang được thực hiện trong những cuộc thương lượng song phương để cải thiện sự bảo vệ đối với những sản phẩm Hoa Kỳ ở một số nước thường xuyên vi phạm.

HÀNG HOÁ Ở THỊ TRƯỜNG CHẤT XÁM

Một trong những lĩnh vực gây tranh cãi nhất của luật hải quan liên quan đến thị trường chất xám. Đây là những hàng hoá được sản xuất ở nước ngoài với sự cho phép và thanh toán tiền bản quyền nhưng được nhập khẩu vào một thị trường không được phép. Do sự biến động tiền tệ mậu dịch này đã đang gia tăng, những người cấp giấy phép và những nhà phân phối của họ tự nhận ra là đang cạnh tranh trong thị trường nội địa của họ hoặc một thị trường hạn chế với những sản phẩm được làm ở nước ngoài bởi những người được cấp giấy phép riêng của họ. Hoặc là, những người được cấp giấy phép có thể nhận thấy các sản phẩm từ người cấp giấy phép xâm nhập vào thị trường nội địa của họ. Trong trường hợp khác, các nhà nhập khẩu hoặc xuất khẩu thứ ba thường là nguồn của thị trường chất xám và họ thường ít quan tâm đến những thoả thuận hợp đồng giữa các bên liên quan đến giấy phép. Họ sẽ thường lý luận rằng những cố gắng để phân chia thị trường hoặc khách hàng là một sự vi phạm đạo luật ngăn ngừa sự phát triển quá mức dẫn đến sự độc quyền của một công ty, hoặc vi phạm luật cạnh tranh.

Cơ quan hải quan có thể cho phép nhập vào Mỹ hàng hoá thật khi quyền sở hữu thông thường về nhãn hiệu thương mại còn tồn tại. Cơ quan phải tịch thu các hàng hoá như thế chỉ khi họ được uỷ quyền những nhãn hiệu hàng hoá không phụ thuộc vào quyền sở hữu thông thường. Hầu hết những toà án nước ngoài cho phép nhập khẩu những hàng hoá thị trường chất xám.

Các cuộc thương lượng rộng rãi đã được thực hiện ở vòng đàm phán Urugoay của GATT về quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến mậu dịch. Các cuộc thương lượng đã có ít tiến bộ. Quy trình "đặc

biệt 301" đã được thiết lập ở Hoa Kỳ trong luật mậu dịch 1988. Quy trình này thường được sử dụng để tiếp cận thị trường đối với các nhà xuất khẩu Hoa Kỳ về hàng hoá và dịch vụ. Chúng cũng có thể đòi hỏi có sức ép và sự trừng phạt các nước khác mà có các chính sách về sở hữu trí tuệ tách ra khỏi các tiêu chuẩn của Hoa Kỳ.

Các nguyên tắc này đòi hỏi các đại diện thương mại Mỹ xác định những nước phủ nhận "sự bảo vệ đầy đủ và hiệu quả về quyền sở hữu trí tuệ" hoặc phủ nhận "sự tiếp cận thị trường bình đẳng và trung thực cho người Hoa Kỳ vốn phụ thuộc vào sự bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ". Đại diện thương mại Hoa Kỳ cũng phải xác định "những nước ngoài ưu tiên" mà những thực hành của họ "phiền hà" hoặc "quá mức" nhất và có ảnh hưởng xấu nhất ở Hoa Kỳ và những nước không tham gia vào các cuộc thương lượng có thiện ý hoặc không thực hiện được sự tiến bộ quan trọng trong các cuộc thương lượng hướng đến việc cung cấp sự bảo vệ đầy đủ và hiệu quả quyền sở hữu trí tuệ.

USTR đã triển khai một "danh sách theo dõi" và "danh sách ưu tiên theo dõi" trong khi theo đuổi những cuộc thương lượng với những nước trong danh sách. Việc ghi tên bất kỳ quốc gia theo quy trình "đặc biệt 301" dẫn đến khả năng cấm vận đơn phương của Mỹ.

CHUYỂN GIAO CÔNG NGHỆ VÀ BẢO VỆ SỞ HỮU CÔNG NGHỆ

Một bước quan tâm lớn của "các nước kém phát triển" (LDC) là có được cách tiếp cận các công nghệ hiện đại và đắt tiền từ các nước đã phát triển. Sự chuyển giao công nghệ này diễn ra theo nhiều cách khác nhau. Cách chuyển giao phổ biến hơn là thông qua các liên doanh, chuyển giao phép sử dụng công nghệ và cho hưởng đặc quyền thương mại. Người nắm giữ thông tin về công nghệ ở một nước đầu tiên nhận quyền sử dụng thông tin đó ở một nước khác và rồi, thường là để nhân một vài loại phí nào đó giao quyền sử dụng thông tin cho ai đó ở một nước kế tiếp.

Việc chia sẻ thông tin gây ra một mối nguy hiểm là sự kiểm soát quyền sở hữu công nghệ có thể bị mất đi hoặc tối thiểu tạo ra một đối thủ cạnh tranh mới.

Cho phép sử dụng công nghệ là một sự thu xếp qua hợp

đồng, trong đó bằng sáng chế, nhãn hiệu thương mại và dịch vụ tác quyền hoặc bí quyết sản xuất của người cho phép có thể được bán hoặc cho người khác sử dụng bằng một cách nào đó để nhận được một khoản đền bù. Các khoản tiền này có thể là một khoản tiền trả một lần, trả theo thời gian sử dụng hoặc do sự kết hợp của hai phương thức đó.

Một thỏa thuận cho phép sử dụng công nghệ giúp một công ty Hoa Kỳ đi vào một thị trường mới nhanh chóng và với ít rủi ro tài chánh hơn là sử dụng công ty con hoặc công ty liên doanh. Hình thức này cũng cho phép công ty Hoa Kỳ tránh được hàng rào thuế quan và phi thuế quan đang hiện hữu ở nhiều nước.

Cho hưởng đặc quyền thương mại là một hình thức cho phép sử dụng công nghệ trong nhiều ngành công nghiệp dịch vụ. ở đó người ta cho phép người khác dùng nhãn hiệu thương mại và dịch vụ theo một cách thức được ghi rõ trong hợp đồng. Người cho phép sử dụng đặc quyền thường tiếp tục hỗ trợ việc điều hành kinh doanh bằng cách giúp quảng cáo, thực hiện công tác kế toán, huấn luyện và các dịch vụ liên quan. Trong nhiều trường hợp, họ sẽ đòi hỏi doanh nghiệp hưởng đặc quyền phải tuân theo những quy định về điều hành công nghiệp, sử dụng các mẫu chuẩn và mua nguyên liệu của họ.

Khi xem xét cho phép sử dụng công nghệ, người cho phép có thể đặt ra những hạn chế về mặt lãnh thổ đối với người được hưởng quyền này, tuỳ theo luật lệ của Hoa Kỳ cũng như của các nước khác về chống độc quyền và luật lệ cho phép sử dụng công nghệ của Hoa Kỳ và nước chủ nhà về bằng sáng chế, những hiệu và tác quyền có thể được sử dụng trong cố gắng ngăn chặn việc mua bán và không được phép trước đến Hoa Kỳ của những người nước ngoài trước cấp phép đôi khi có thể bị ngăn chặn bằng cách phát đơn kiện hoặc hoạt động nhập khẩu gian lận gửi đến trung tâm mậu dịch quốc tế (ITC) chiếu theo chương 337 của luật thuế quan năm 1930 và bằng cách lưu trữ nhãn hiệu thương mại và tác quyền của các công ty Mỹ tại cơ quan hải quan Mỹ.

Trong một số trường hợp, các thoả thuận cho phép sử dụng công nghệ quốc tế có thể giới hạn nền mậu dịch bất hợp pháp và vi phạm luật chống độc quyền của Hoa Kỳ. Luật này ngăn cấm của thoả thuận cho phép sử dụng công nghệ quốc tế nào nhằm giới hạn một cách bất hợp lý đối với sự cạnh tranh nội địa hay đối với việc xuất khẩu của công dân Mỹ. Hoặc giả một mức giới hạn được đưa

ra là hợp lý rồi thì một quyết định dựa trên sự việc cụ thể đó chỉ được thực hiện sau khi xem xét hàng hoá hoặc kỹ thuật cạnh tranh có sẵn không, xem xét thị phần, những rào cảo đối với sự thâm nhấp của hàng ngoại, tính cần thiết của kinh doanh và thời hạn của các bạn chế có ghi trong hợp đồng, và những biện pháp bảo vệ sở hữu trí tuệ đang có hiệu lực. Nếu các vấn đề về chống độc quyền cần được giải quyết thì người cho phép sử dụng công nghệ có thể nộp đơn lên Bộ Thương mại để xin cấp một chứng chỉ cho hoạt động xuất khẩu và đồng gửi cho Bộ Tư pháp một lá thư để xin xem xét lại hoạt động của mình.

BẰNG SÁNG CHẾ

(Sự khiếu_nại về bằng sáng chế đối với hệ thống gạt nước nhiều tốc độ cho kính ô tô)

Một cách tổng quát, bằng sáng chế được cấp cho các nhà sáng tạo tuỳ theo luật lệ quốc gia. Vì vậy đặc trưng cho những sự cấp phát là những đặc quyền theo lãnh thổ. Khoảng 100 nước đã có luật về bằng sáng chế. Hình thức và phạm vi bảo vệ sở hữu thay đổi rất nhiều.

Ở Hoa Kỳ, sự cấp bằng sáng chế đặc quyền trong vòng 17 năm ngăn chặn bất cứ ai làm, sử dụng hoặc bán các sáng chế hay quy trình đã được cấp bằng. Ai vi phạm có thể bị toà án Mỹ xử cảnh cáo và xử phạt bồi thường tiền. Có cả các lệnh ngăn ngừa chống lại hàng hoá do nước ngoài sản xuất vi phạm quyền sáng chế.

Có 2 hệ thống cấp bằng sáng chế chính đang được sử dụng: "đăng ký" và "thẩm tra". Một số quốc gia (ví dụ: Pháp) cấp bằng sáng chế dựa trên "đăng ký" kèm theo tài liệu thích hợp và phí đăng ký. Cách này được thực hiện mà không đòi hỏi về tính rõ ràng của phát minh. Ở các nước khác, bằng sáng chế được cấp sau khi xem xét kỹ lưỡng theo các tiêu chuẩn pháp chế và kỹ xảo định trước trên tính hiển nhiên và được thông báo cho công chúng để nhận ý kiến phản bác (Hoa Kỳ, Đức sử dụng hệ thống này).

Hiệp ước hợp tác về bằng sáng chế (PCT), với 40 nước tham gia trong đó có Hoa Kỳ, được thiết kế nhằm đạt tính đồng nhất cao hơn và đỡ tốn kém hơn trong quá trình nộp hồ sơ xin cấp bằng sáng chế trên thế giới và trong việc thẩm tra các kỹ xảo có trước đó. Thay vì phải lập nhiều hồ sơ xin cấp bằng sáng chế, việc lập hồ sơ

theo hiệp ước PCT thực hiện ở một số nước được chon sẵn. Ngoài văn phòng cấp bằng sáng chế Châu Âu tại thành phố Hague, các văn phòng cấp bằng sáng chế quốc gia ở Nhật Bản, Thuỵ Điển, Nga và Mỹ được chỉ định là "cơ quan điều tra quốc tế - ISA) việc nộp đơn xin cấp bằng được một văn phòng ISA thông báo đến văn phòng quốc gia nơi mà việc bảo vệ bằng sáng chế có liên quan đến. Cách làm này tạo ra được sự đồng nhất trong luật về bằng sáng chế trên thế giới.

HẢI QUAN HOA KỲ

Nhiệm vụ:

Trách nhiệm chính của hải quan Mỹ là quản lý việc thi hành đạo luật về biểu thuế 1930 theo đúng tinh thần đã được điều chỉnh. Nghĩa vụ hàng đầu bao gồm việc tính thuế và lệ phí đánh vào hàng hóa nhập khẩu, thi hành các luật lệ và hiệp ước về hàng hải. Là một tổ chức quan trọng hàng đầu chấp hành luật pháp, Cục hải quan Hoa Kỳ đấu tranh chống buôn lậu và việc khai gian thu nhập, đôn đốc và giám sát việc thi hành nhiều luật lệ liên bang tại các cảng vào và dọc theo ranh giới trên đất liền và trên biển của Hoa Kỳ.

Tổ chức:

Lãnh thổ hoạt động của hải quan Mỹ bao gồm 50 tiểu bang, quận Columbia và Puerto Rico. Cục hải quan là một cơ quan trực thuộc Bộ Ngân khố có trụ sở chính đặt tại Washington D.C đứng đầu là một Cục trường. Tổ chức phân vùng chia lãnh thổ ra thành 7 vùng địa lý; mỗi vùng được chia ra thành nhiều quân mỗi quận có các cảng vào. Các đơn vị được phân vùng đó sẽ được điều hành bởi các phân cục trưởng, nếu ở cấp quận thì có giám đốc hải quan quận (hoặc giám đốc khu vực trong trường hợp khu vực New York); tại cảng thì có giám đốc hải quan cảng. Cục hải quan Mỹ cũng có giám đốc hải quan cảng. Cục hải quan Mỹ cũng có trách nhiêm quản lý việc thi hành các luật lệ hải quan của quần đảo Virgin Islands của Hoa Kỳ.

Dưới đây là 2 bản liệt kê:

- Một là bản liệt kê tất cả các cảng xếp theo từng tiểu bang theo thứ ta A, Ba, C, D...

- Hai là bản liêt kê các quận xếp theo vùng (kể cả mã số ZIP của bưu điện).

Khi bạn được gợi ý là nên viết thư hỏi giám đốc hải quan quận hoặc giám đốc hải quan cảng để biết thông tin, thì giám đốc nói ở đây là giám đốc hải quan quận hoặc cảng mà hàng hoá của bạn sẽ được nhập vào.

CẢNG VÀO XẾP THEO TIỂU BANG

(gồm cả Puerto Rico và Virgin Islands của Hoa Kỳ)

Mã khoá:

Các quận được in chữ hoa và đậm.

(.) Bộ chỉ huy vùng.

(*) Cảng tập trung hàng.

ALABAMA Brunswich	SanDiego	
Birmingham	San Francisco	Savannah
Huntsville	Oakaland	Hawaii
Mobile	Tecate	Honolulu
ALASKA	San Ysidro	Hilo
Alcan	COLORADA	Kahului
Anchorage Nawiliwili-Port	Denver	
Dalton Cach	CONNECTICUT	IDAHO
Fairbanks	Vridgegort	Eastport
Juncau	hartlord	Porthill
Ketschikan	Neuw Haven	Boise
Sitka	New London	ILINOIS
Skagway	DELAWARE	Chicago

Valedr	Wilmington	Peoria
Wrangell RockIsland Moline*	(See Philadelphia)	
ARIZONA	DISTRICHT OF	(See Davenport)
Douglas	COLUMBIA	Indiana
Lukeville Evansville/Owensboro,	Washington	
Naco	FLORIDA	Ky Indianapolis
Nogales	BocaGrande	Lawrenceburg/Cincinnati
Phoenis	Fernandina Beach	Ohio
San Luis	Jacksonville	IOWA
Sasabe Davenport-Rock	Key West	
tucson	Miami	Island-Mobine*
Arkansas	Orlando	Des Moines
Little Rock-N, Little	Panama City	KANSAS
Rock	Pensacola	Wichita
CalIFORNIA	Port Canaveral	KENTUCKY
Andrade	Port Everglades	Louisville
Calexico Owensboro/Evansville,	St.Petersburg	
Eureka	**Tampa**	Ind
Fresno	West Palm Beach	LOUSIANA
Lox Angeles-Long	Port Manatee	Baton Rouge
Beach	GEORGIA	Gramercy

Port San Luis	Atlanta	Lake Charles
Morgan City	MICHIGAN	Opheim
New Orleans	Beattle	Piegan
Shreveport/Bossier,	DETROIT	Raymond
City	Gran Rapids	Roosville
MAINE	Muskegon	Scobey
Bangor Sweetgrass	Pots Huron	
Bar Harbor	Saginaw - Bay	Turner
Bath	City/Flint	Whitetail
BelfastSault	Ste. Marie	Whitlash
Bridgewater	Minnesota	Nebraska
Calais	Baudette	Omaha
Eastport	Dulut and Superior,	Nevada
Port Fairfield	Wis.	Las Vegas
Fort Kent	Grand Portage	Reno
Haoulton	International	New Hampshire
Jackman Portsmouth	Falls - Ranier	
Jonesport	Minneapolis - St. Paul	NEW JERSEY
Limestone	Noyes	Perth Amboy (See New York/
Madawaska Newrk)	Pinecreek	
Porland	Roseau	NEW MEXICO
Rokland	Warroad	

Albuquerque

Van Buren MISSISSIPPI Columbus

Vanceboro Greenville NEW YORK

MARYLAND Gulfport Albany

Annapolis Pascagoula Alexandria Bay

Baltimore Vicksburg B Buffalo -
Niagara Falls

Cambridge Missouri Cape
Vincent

MASSACHUSETTS Kansas City
Champlain - Rouses

Boston St. Joseph Point

Fall River St. Louis
Chateaugay

Gloucester Springfield Clayton

Lawrence Temporary Fort
Covington

New Bedford MONTANA Massena

Plymouth Butte NEW
YORK

Salem Del Bonita Kennedy
Airport Area

Springfield Great Falls Newark
Area

Ogdensburg Cincinati/Lawrenceburg
Charleston

Oswego Ind Columbia

Roschester Cleveland
Georgetown

Sodus Point Columbus
Greenville

Syracuse Dayton
Spartanburg

Trout River Toledo/Sandusky
TENNESSEE

Utica Oklahoma Chattanooga

North Carlolina Oklahoma City Knoxville

Beaufort - Morahead Tulsa Memphis

City Oregon Nashville

Charlotte Astoria Texas

Durham Coos Bay Amarillo

Reidsville Newport Austin

Wilmington Porlan*
Beaumont*

Winston - Salem Pennsylvania Brownsville

North Dakota Chester (See Phila). Corpus Christi

Ambrose Erie **Dallas/**
Ft. Worth

Antler Harrisburg Del Rio

Carbury Philadelphia/Chester - Eagle
Pass

Dunseth / El Paso

Fortuna Wilmington Fabens

Hannah Pittsburgh Freeport

Hansboro Wilkes - Barre/Scranton
Hidalogo

Maida Puerto rico
Houston/Galveston

Neche Aguadilla Laredo

Noonan Fafardo Lubbock

Northgate Guanica Orange*

Pembina Humacao Port
Arthur*

Portal Jobos Port
Lavaca - Point

Sarles Mayagues Comfort

Sherwood Ponce Fresidio

St. John San Juan Progreso

Walhalla Rhode Island Rio
Grande City

Westhope Newport Roma

Ohio Providence Sabine*

Akron Southe Carolina San Antonio

Ashtabula/Conneaut

Utah norfolk - Newport
Olymjpia*

Salt Lake City News Oroville

Vermont Richmond - Petersburg Point Rolberts

Beecher Falls Washington Port Angeles*

Burlington Aberdeen Port
Townsend*

Derby Line Anecortes* Seattle*

Highgate Bellingham* Spokane

Springs/Alburg Blaine Sumas

Norton Boundary Tacoma*

Richford Danville West
Virginia

St. Albans Everett*
Charleston

Virgin Islands Ferry Wisconsin

Charlotts Amalle Friday Harbor!* Ashland

St.Thomas Rrontier Green
Bay

Christiansted Laurier
Manitowoc

Coral Bay Longveiew* Marinette

Cruz Bay Lynden
Milwaukee

Frederiksted Metaline FallsRacine

Vigginia Neah Bay*
Sheboygan

Alexandria Nightawk

**** Các cảng tập trung hàng hoá:***

Cảng vào sông Columbia gồm: Longview, Washington và Portland, OR.

Các cảng vào mang cùng tên với địa danh như: Beaumont, Orange, Port Arthur, Sabine.

Cảng Puget Sound gồm: Tacona, Seatlle, Post Angeles, Post

Towsend, Neah Bay, Friday Harbor, Everette, Bellingham, Anacortes và Olympia tại bang Washington.

Cảng Philadelphia gồm: Silmington và Chester.

Cảng Rock Islands gồm: Moline vàf Davenport, ZA.

Cảng Shreveport gồm Bossier City, La.

Các phi cảng được chỉ định thu lệ phí sử dụng cảng: Allentown - Bethlehem - Easton, Pa; Casper, WY: Columbus. Oh; Dona Ana County, NH; Lexington, Ky; Midland, TX; Morristown. NJ; Oakland - Pontesl MI; Rockford, IL; Sanford, FL; St. Paul, AK; Waukegan, IL; Wilmington, Oh; Yakima, WA.

Vùng và quận hải quan

Headquaters

U.S Customs Service

1301 constitution Ave., N.W

Washington, D.C 20229

Northeast Region - Boston, Mass, 012222-1056

Districisi Portland, Maine 04112 St. Albans,

Vt. 05478

Boston, Mass. 12222-1059

Provindence R.I. 02905 Buffalo, N.Y 14202

Ogdensburg N.Y. 13669

Philadelphia, Pa. 19106

Baltimore, Md. 21202

New York Region - New York, N.Y.10048

New Yort Seaport

Area New York, N. Y. 10048

Kennedy Airport Area

Janmaica, N.Y. 11439

Newark, N.J. 07114

Sautheast Region - Miami, Fla. 33131

Districts: Charlotte, N. C. 28219

Old San Juan, P.R. 00901

Charleston, S.C. 29401

Savannah, Ga. 31041

Tampa, Fla. 33605

Miami, Fla. 33102

St. Thomas, V.I. 00801

Norfolk Va. 23510

Washington D.C 20166

South Central Region - New Orleans, La. 10130

Distriets: Mobile, Ala, 36602

New Orleans, La. 70130

Southwwest Region Houston, Tex. 77057

Districts: Port Arthur, Tex. 77642

Houston, Tex. 77029

Laredo, Tex. 79925

Dallas/Ft. Worth. Tex. 75261

Nogales, Ariz. 85621

Pacific Region - Los Angeles,

Calif. 90831 - 0700

Districts: San Diego, Calif. 90731

San Francisco, Calif. 94126

Honululu, Hawaii 96806

Portland, Ore. 97209

Seattle, Wash. 98104

Anchorage, Alaska 99501

North Central Region - Chicago, III. 60603-5790

Districts: Chicago, III. 60607

Pembima, ND. 58271

Minneapolis, Minn. 55401

Duluth, Minn, 55802-1390

Milwaukee, Wis. 53273 - 0260

Cleveland, Ohio 44114

St. Louis, Mo. 63105

Detroit, Mich. 48226-2568

Great Falls, Mont 59405

11 ĐIỀU CẦN BIẾT KHI KHAI BÁO HÀNG HOÁ NHẬP KHẨU VỚI HẢI QUAN HOA KỲ

1. Phải ghi vào các hoá đơn hải quan tất cả các thông tin đúng theo yêu cầu.

2. Phải chuẩn bị cẩn thận các hoá đơn của bạn, đánh máy rõ ràng, chừa đủ khoảng trống cần thiết giữa các hàng, gi các dữ liệu giữa các cột.

3. Phải đảm bảo sao cho thông tin ghi trong hoá đơn của bạn trùng với thông tin ghi trong phiếu đóng gói.

4. Đóng nhãn hiệu và ghi số vào mỗi kiện sao cho nhãn hiệu và các con số này dễ dàng nhận ra trên hoá đơn.

5. Mô tả chi tiết rõ trong hoá đơn mỗi mặt hàng chứa trong từng kiện hàng.

6. Phải ghi trên hàng hoá nhãn hiệu rõ ràng và đọc được dễ dàng có tên nước xuất xứ, trừ trường hợp nước xuất xứ miễn đặc biệt yêu cầu phải ghi nhãn hiệu, và phải có ghi thêm các ký hiệu theo yêu cầu của luật về việc đóng nhãn hiệu của Hoa Kỳ. Các chi tiết về việc miễn ghi nhãn hiệu và về nhãn hiệu nói chung được quy định trong các chương 24 và 25.

7. Phải tuân thủ các điều khoản của bất cứ luật lệ đặc biệt nào của Mỹ có thể được áp dụng đối với hàng hoá của bạn, như các luật liên quan đến thực phẩm, thuốc men, mỹ phẩm, thức uống có cồn, vật liệu có chất phóng xạ.

8. Hãy tuân thủ mọi chỉ dẫn do khách háng của bạn ở Mỹ gửi cho bạn, liên quan đến việc lập hoá đơn, đóng gói, đóng ký hiệu và nhãn hiệu v.v... Khách hàng của bạn chắc chắn đã kiểm tra cẩn thận các yêu cầu cần phải được thi hành khi bạn đến.

9. Phải làm việc với hải quan Mỹ về các tiêu chuẩn đóng gói đối với hàng hoá của bạn.

10. Hãy thực hiện những thủ tục về an ninh thật hoàn chỉnh tại cơ sở của bạn và trong khi vận chuyển hàng hoá đến nơi xuống tàu. Đừng để cho các tay buôn lậu ma tuý lợi dụng thời cơ để nhét ma tuý vào lô hàng của bạn.

11. Nên xem xét giao việc chuyên chở hàng hoá của bạn cho một hãng tàu có tham gia vào một hệ thống khai hàng hoá tự động.

HÀNG HOÁ NHẬP VÀO

QUY TRÌNH KHAI HÀNG NHẬP VỚI HẢI QUAN

Khi một lô hàng đến Hoa Kỳ thì nhà nhập khẩu chính thức

(có thể là chủ hàng, người mua hàng, hoặc người môi giới về thủ tục hải quan có giấy phép hành nghề do chủ hàng, người mua hàng hoặc người nhận hàng chỉ định) phải lập hồ sơ khai hàng nhập nộp lên giám đốc hải quan quận hoặc cảng tại cảng vào. Sau khi lô hàng vào đến cảng, hàng hoá nhập khẩu vẫn chưa được công nhận là đã nhập vào một cách hợp pháp, cho tới khi hải quan ra lệnh giao hàng và chủ hàng đã đóng thuế đúng theo bảng tính thuế của hải quan. Người nhập hàng chính thức có trách nhiệm sắp xếp cho việc kiểm tra và giải toả hàng hoá của mình.

Chi chú:

Ngoài Cục hải quan Mỹ ra, nhà nhập khẩu còn có thể liên lạc với các cơ quan khác khi có phát sinh một số vấn đề liên quan đến các hàng hoá đặc biệt. Thí dụ: các vấn đề đặt ra đối với các loại sản phẩm do Cơ quan quản lý thực phẩm và thuốc quản lý phải được thông qua Phòng quản lý thực phẩm và thuốc (FDA) quận gần nhất (mà bạn có thể kiểm tra địa chỉ và số điện thoại trong niên giám điện thoại địa phương do chính phủ Mỹ lập) hoặc Phòng quản lý nhập khẩu trực thuộc Bộ chỉ huy (FDAĐ. T. (301) 443 - 6553). Điều tương tự cũng xảy ra đối với các mặt hàng rượu mạnh, thuốc lá, súng, các sản phẩm từ thú rừng (lông, da, vỏ), các loại xe có động cơ, các sản phẩm và hàng hoá khác do 60 cơ quan liên quan bang quản lý về mặt pháp lý mà hải quan có nhiệm vụ phải chấp hành Luật nhập khẩu do các cơ quan đó quy định.

Hàng hóa có thể khai nhập vào để tiêu thụ, để gửi vào kho tại cảng đến, hoặc cũng có thể để được chuyên chở đến một cảng khác như là hàng hoá quá cảnh và sẽ được khai nhập vào cảng đó với những điều kiện như ở cảng đến. Việc sắp xếp chuyên chở hàng hoá đến một cảng nội địa trong tình trạng đã được quá cảnh có thể do người nhận hàng, người môi giới thủ tục hải quan, hoặc bất cứ người nào mà quyền lợi gắn liền với hàng hoá khi được vận chuyển đến cảng sau cùng này lo liệu. Ngoại trừ trường hợp hàng hoá của bạn đến thẳng cảng mà bạn muốn nhập vào, bạn có thể bị chủ tàu bắt trả thêm phí vận chuyển từ cảng đến cảng nhận sau cùng nếu chưa có một sự dàn xếp nào trước. Trong một vài trường hợp, hàng hoá của bạn có thể được giải toả thông qua hải quan của cảng tại địa phương của bạn, mặc dù hàng hoá đó được nhập khẩu từ nước ngoài đến một cảng khác ở ngoài địa phương của bạn. Trước khi hàng đến, bạn phải dàn xếp trước với hải quan cảng mà bạn muốn làm thủ tục đóng thuế và lập hồ sơ nhập hàng. Riêng đối với hàng

hoá nằm trong vùng tự do mậu dịch thì không phải qua trạm hải quan. Xin xem chương 34 để biết thêm chi tiết.

CHỨNG TỪ XÁC NHẬN QUYỀN ĐƯỢC LÀM THỦ TỤC KHAI HÀNG NHẬP VỚI HẢI QUAN

Chỉ có chủ hàng, người mua hàng, hoặc người môi giới về thủ tục hải quan có giấy phép hành nghề mới được gởi đúng theo đơn đặt hàng, thì bộ vận đơn, có ký hiệu xác nhận của người gửi, có thể dùng làm chứng từ xác nhận quyền được làm thủ tục khai hàng nhập với hải quan. Một bộ vận đơn hàng không có thể được sử dụng đối với hàng gửi bằng đường hàng không.

Trong đa số trường hợp, một người hoặc một doanh nghiệp được hãng tàu chở hàng đến cảng vào chứng nhận có thể làm thủ tục khai hàng nhập với hải quan và được xem như là chủ hàng trong tiến trình thực hiện các thủ tục hải quan. Hồ sơ do hãng tàu cấp được gọi là "Giấy chứng nhận của hãng tàu". Một kiểu mẫu giấy chứng nhận đó được trình bày trong phần phụ lục: Trong một vài trường hợp, thủ tục khai hàng nhập với hải quan có thể thực hiện bằng một phó bản của bộ vận đơn hoăc một biên nhận hàng hải.

KHAI HÀNG NHẬP ĐỂ TIÊU THỤ

Việc khai hàng nhập với hải quan là một quy trình gồm hai phần: một phần là việc hoàn thành hồ sơ cần thiết để xác nhận xem hàng hoá có thể được trại hải quan cho phép giải tỏa hay không, hai là việc hoàn tất hồ sơ tính thuế và dùng vào mục đích thống kê. Cả hai quy trình này có thể thực hiện bằng hệ thống điện tử qua chương trình ABI (Automated Broker Interface) của hệ thống quản lý thương mại tự động.

HỒ SƠ KHAI HÀNG NHẬP

Trong thời hạn 5 ngày kể từ ngày lô hàng vào đến cảng của Mỹ, hồ sơ khaiàng nhập phải được hoàn tất tại địa điểm do Giám đốc hải quan quận - khu vực chỉ định, ngoại trừ trường hợp được

phép gia hạn thêm.

Hồ sơ này gồm có:

a. Bảng kê khai hàng hoá mẫu hải quan 7533; hoặc đơn xin và giấy phép đặc biệt được giao hàng ngay, mẫu hải quan 3461 hay mẫu văn kiện giải toả hàng hoá khác do giám đốc hải quan quận yêu cầu.

b. Chứng từ cần thiết để xác nhận quyền được làm thủ tục khai hàng nhập.

c. Hoá đơn thương mại hoặc một hóa đơn hình thức nếu hóa đơn thương mại không làm được.

d. Phiếu đóng gói.

e. Các giấy tờ cần thiết khác để xác nhận hàng hoá có thể chấp nhận được.

Nếu hàng hóa được giải tỏa khỏi trạm hải quan bằng hồ sơ xin khai hàng nhập, thì một bảng tóm lược nhập hàng để tiêu dùng sẽ được lập ngay và các loại thuế được ước tính sẽ được nộp tại cảng đến trong vòng 15 ngày có làm việc kể từ khi hàng hoá vào đến cảng và được giải toả.

Hồ sơ khai hàng nhập với hải quan phải có kèm giấy bảo đảm ký nhận với hải quan cam kết sẵn sàng đóng các loại thuế và tiền phạt phát sinh có thể tăng thêm. Giấy bảo đảm có thể được bảo chứng bởi một công ty bảo chứng có trụ sở tại Hoa Kỳ nhưng có thể ghi phiếu dưới dạng tiền tệ của Mỹ hoặc dưới dạng một vài loại trái phiếu do Chính phủ Hoa Kỳ phát hành. Trong trường hợp thuê nhà môi giới chuyên lo thủ tục hải quan để làm thủ tục kê khai hàng nhập thì bên có hàng nhập được phép sử dụng trái phiếu của nhà môi giới đó để dự phòng có thể phải thanh toán các khoản thuế phát sinh thêm theo yêu cầu luật định.

a. Bộ hồ sơ kê khai hàng nhập sẽ được gửi trả về nhà nhập khẩu, nhà môi giới về thủ tục hải quan, hoặc đại lý thẩm quyền sau khi hàng hoá được phép giải toả.

b. Bản tóm lược khai hàng nhập (mẫu hải quan 7501)

c. Các hoá đơn và giấy tờ cần thiết khác để tính thuế, để đưa

vào bảng thống kê, hoặc để xác nhận đã thoả mãn mọi yêu cầu về thủ tục nhập khẩu. Tất cả các thủ tục giấy tờ vừa nói có thể được giảm bớt hoặc bỏ hẳn nếu sử dụng chương trình tự động hoá ABI (Automated Brokes Inteface).

GIAO HÀNG NGAY

Có một thủ tục khác cho phép giải toả lô hàng ngay trong vài trường hợp, bằng cách làm đơn xin giấy phép đặc biệt được giao hàng ngay theo mẫu hải quan 3461 trước khi hàng đến cảng. Các hãng tàu có tham gia vào hệ thống kê khai hàng hoá tự động có thể nhận được phép giải toả hàng có điều kiện sau khi tàu rời cảng ở nước ngoài và sớm nhất là 5 ngày trước khi tàu cập bến tại Hoa Kỳ. Nếu đơn xin được chấp thuận, thì lô hàng được giải toả ngay và chuyển thẳng cho người nhận khi hàng đến.

Một bảng tóm lược kê khai hàng nhập vào sẽ được lập theo đúng mẫu, bằng giấy tờ hoặc bằng hệ thống điện tử, và các loại thuế được ước tính sẽ được nộp ngày trong vòng 10 ngày làm việc kể từ ngày giải toả hàng hoá. Việc sử dụng mẫu 3461 để giải toả hàng hoá được giới thiệu cho các mặt hàng hoá được giới hạn cho các mặt hàng sau đây.

a. Hàng hoá xuất xứ từ Canada hoặc Mexico, nếu đã được Giám đốc Hải quan quận chấp thuận và có một bảo chứng thư kèm theo trong hồ sơ.

b. Rau quả tươi xuất xứ từ Canađa và Mexico được chở ngay từ vùng giáp sát ranh giới tới các kho bãi của nhà nhập khẩu nằm trong phạm vi của cảng nhập hàng.

c. Lô hàng được gửi cho một cơ quan hoặc một giới chức của chính phủ Hoa Kỳ.

d. Các mặt hàng dùng để trưng bày trong hội chợ.

e. Hàng hoá nằm trong hạn ngạch có sẵn biểu thuế và trong một vài trường hợp hàng hoá nằm trong hạn ngạch tuyệt đối luôn luôn đòi hỏi làm thủ tục kê khai hàng nhập theo quy định.

f. Trong những trường hợp rất giới hạn, tiếp ngay sau khi hàng hoá được giải toả khỏi kho hải quan trong vòng 10 ngày là

hàng được xuất ra khỏi kho để tiêu thụ ngay.

g. Hàng hoá nào được Bộ chỉ huy Cục hải quan cho phép đặc biệt được giải toả ngay sau khi hàng vừa giao tới.

KHAI HÀNG NHẬP TẠI KHO

Nếu muốn hoãn lại ngày giải toả hàng hoá thì có thể đưa hàng hoá vào kho hải quan qua thủ tục khai hàng nhập kho. Hàng hoá có thể nằm yên trong kho hải quan trong vòng 5 năm kể từ ngày hàng được nhập khẩu. Trong thời gian đó hàng hoá nhập kho có thể được tái xuất khẩu bất cứ lúc nào mà không phải đóng thuế hoặc có thể được xuất kho để tiêu thụ với điều kiện là phải đóng thuế theo thuế suất với hiệu lực vào ngày hàng được xuất kho.Nếu hàng hoá được phá huỷ dưới sự giám sát của hải quan thì không phải đóng thuế.

Trong thời gian hàng hoá được lưu kho chờ đóng thuế, nó sẽ được bảo trì, phân loại, đóng gói lại hoặc hơn thế nữa thay đổi tình trạng bằng các quy trình không liên quan gì tới quy trình sản xuất, dưới sự giám sát của hải quan. Sau khi được sơ chế và trong thời gian lưu kho, hàng hoá có thể được xuất khẩu miễn thuế, hoặc cũng có thể xuất kho để tiêu thụ song phải đóng thuế theo thuế suất được áp dụng cho hàng hoá trong tình trạng được tái chế tại thời điểm xuất kho. Các loại hàng hoá có thể tiêu huỷ, các chất nổ, các loại hàng hoá bị cấm nhập, không được nhập kho chờ đóng thuế. Một số mặt hàng nhất định, mặc dù không được phép giải toả khỏi trạm hải quan, có thể được nhập kho.

Các chi tiết liên quan đến kho chờ đóng thuế mà được phép sản xuất hàng hoá được trình bày ở mục 311 của đạo luật về biểu thuế (19 U.S.C 1311).

HÀNG HOÁ KHÔNG KHAI TRÌNH HẢI QUAN

Trong trường hợp không lập được hồ sơ khai hàng nhập đối với lô hàng đã nhập kho hải quan trong vòng năm ngày làm việc sau khi hàng đến cảng, thì giám đốc hải quan quận hoặc giám đốc hải quan cảng sẽ xếp hàng hoá đó thuộc diện quản lý chung mà nhà nhập khẩu phải chịu mọi rủi ro và mọi phí tổn. Nếu hàng hoá không

trình hải quan trong vòng một năm kể từ ngày nhập khẩu, thì hàng hoá dễ tiêu thuỷ, hàng hoá dễ bị hao mòn và các chất nổ thì có thể được đem ra bán đấu giá sớm hơn.

Các lệ phí lưu kho, các chi phí cho việc tổ chức bán hàng, các loại thuế thu nhập nội bộ, các loại nghĩa vụ và phí sở hữu món hàng đặc biệt đó sẽ được rút ra từ tiền bán hàng hoá đã không khai trình hải quan. Sau khi trừ hết các phí tổn, các loại thuế và nghĩa vụ vừa nêu trên, số tiền còn lại được trả lại cho người giữ bộ vận đơn có ký hiệu kiểm hợp lệ xác nhận hàng hoá đó. Trong trường hợp hàng hoá đó phải chịu thuế thu nhập nội bộ và khi đem ra bán đấu giá mà số tiền thu được không đủ đóng thuế thì hàng hoá đó sẽ được tiêu huỷ.

HÀNG HOÁ VÀO BẰNG ĐƯỜNG BƯU ĐIỆN

Các nhà nhập khẩu nhận thấy rằng trong một vài trường hợp, sử dụng đường bưu điện để nhập hàng hoá vào Hoa Kỳ có lợi cho họ hơn. Một số các điểm có lợi đó là:

a. Việc lập thủ tục thông quan được dễ dàng.

Thuế đánh vào các gói hàng trị giá 1.250 Mỹ kim hoặc ít hơn sẽ do người phát thư mang gói hàng đến tận địa chỉ người nhận hàng thư (xem ghi chú dưới đây):

b. Tiết kiệm được tiền gửi bằng tàu, các gói hàng nhỏ hơn, giá trị thấp thường có thể được gửi ít tốn kém hơn qua đường bưu điện.

c. Không đòi hỏi phải làm thủ tục khai trình hải quan đối với hàng hoá miễn thuế có giá trị không qúa 1.250 Mỹ kim.

d. Không cần đích thân làm thủ tục thông quan nếu trị giá hàng hoá dưới 1.250 Mỹ kim.

Các luật liên quan đến bưu điện hải quan quy định rằng trên mỗi gói bưu phẩm phải có dán thật kỹ một tờ khai hải quan mô tả chính xác hàng hoá chứa bên trong và trị giá của nó. Tờ khai này có thể xin lại bưu điện. Các lô hàng mậu dịch phải gửi kèm theo một hoá đơn thương mại để trong gói hàng cùng với tờ khai hải quan.

Trên mỗi nhóm hàng bưu phẩm có kèm theo một hoá đơn hoặc tờ khai giá phải ghi ở phía dành để ghi địa chỉ dòng chữ (có

hoá đơn đính kèm). Nếu thấy bất tiện trong việc kèm theo hoá đơn hoặc tờ khai giá bên trong món hàng đã được niêm phong đóng gói thì có thể dán nó thật kỹ vào món hàng. Việc không chấp hành bất cứ một yêu cầu nào trong các yêu cầu vừa nêu trên sẽ làm chậm trễ việc thông quan lô hàng.

Các gói hàng với bưu phẩm như thư tín đặc biệt, giấy tờ thương mại, ấn phẩm, và hàng mẫu phải có dán bên cạnh chỗ ghi địa chỉ một nhãn phiếu, mẫu CI, do Hiệp hội Bưu điện Thế giới phát hành, hoặc ghi dòng chữ "có thể được mở ra theo yêu cầu của hải quan trước khi giao" hoặc các chữ tương tự xác nhận không có vấn đề niêm phong đặc biệt nào và hàm ý cho phép sĩ quan hải quan được quyền mở gói ra mà không cần sự có mặt của người nhận. Các gói hàng không có ghi nhãn hoặc chú giải theo hướng dẫn trên mà có chứa hàng hoá bị cấm hoặc hàng hoá phải đóng thuế sẽ bị tịch thu.

Một sĩ quan hải quan sẽ lập hồ sơ khai hải quan hàng nhập khi cho các gói hàng nhập qua đường bưu điện có giá trị không quá 1250 Mỹ kim và người đưa thư sẽ mang gói hàng giao đến tận nhà cho người nhận và người này phải đóng thuế khi nhận hàng. Nếu giá trị của gói hàng nhập qua bưu điền vượt quá 1250 Mỹ kim, thì người nhận sẽ được báo là chuẩn bị làm thủ tục hải quan theo đúng quy định (khai hàng nhập để tiêu thụ) tại cảng hải quan gần nhất. Trong hồ sơ khai hàng nhập phải có kèm một hoá đơn thương mại.

Phí hành chính cho việc lập hồ sơ khai hải quan do một sĩ quan hải quan thực hiện đánh trên mỗi món hàng trong gói bưu phẩm phải đóng thuế là 5 Mỹ kim. Phí hành chính phụ thu đối với bưu phẩm phí đóng thuế, ngoài tiền thuế ra, sẽ do người nhận hàng đóng. Ngòai ra, còn phải trả thêm một cước phí bưu điện nữa (ngoài cước phí phải trả khi gửi hàng) mà các quy ước và thoả hiệp về bưu điện quốc tế cho phép và được xem như là một phần chi phí phải trả cho bưu điện về công thông quan cho các gói hàng và giao hàng.

Ghi chú:

Định mức 1250 Mỹ kim áp dụng cho các bưu phẩm trên đây không được áp dụng đối với ngoại lệ sau đây:

- Các mặt hàng được xếp trong các phụ chương III và IV, chương 99, HTSVS.

- Ví bằng da.

- Lồng chim và sản phẩm bằng lông chim.

- Hoa lá nhân tạo hoặc ướp lạnh.

- Giày dép.

- Lông thú và các sản phẩm bằng lông thú.

- Da, các sản phẩm bằng da.

- Vali.

- Trang sức đội trên đầu.

- Gối nệm.

- Nylon và đồ làm bằng nylon.

- Vải sợi và sản phẩm bằng vải sợi.

- Găng tay.

- Ví xách tay.

- Cá loại nón.

- Đồ chơi trẻ em, trò chơi và các dụng cụ thể thao.

- Đồ lót.

Trị giá định mức cho các mặt hàng vừa kể trên là 250 Mỹ kim. Tuy nhiên hầu hết các lô hàng mậu dịch vải sợi đòi hỏi phải lập thủ tục khai trình hải quan theo đúng thủ tục thông thường bất chấp trị giá của nó.

QUYỀN ĐƯỢC LÀM THỦ TỤC KHAI HÀNG NHẬP VỚI HẢI QUAN - THỦ TỤC KHAI HÀNG NHẬP DO NHÀ NHẬP KHẨU THỰC HIỆN

Hàng hoá được chở đến Hoa Kỳ bằng tàu buôn phải được chủ hàng, người mua hàng, nhân viên thường trực được phép của họ, hoặc nhà môi giới hợp pháp do chủ hàng, người mua hàng hoặc

người nhận hàng chỉ định, khai trình với hải quan. Sĩ quan và nhân viên hải quan không được hành xử dưới danh nghĩa là đại lý cho các nhà nhập khẩu hoặc các nhà làm công tác chuyển giao hàng hoá nhập khẩu; tuy nhiên họ có quyền tư vấn và giúp đỡ cho các nhà nhập khẩu còn thiếu kinh nghiệm.

Những người duy nhất mà luật thuế Hoa Kỳ cho phép làm đại lý cho các nhà nhập khẩu để thay mặt họ điều hành các dịch vụ hải quan là các nhà môi giới về thủ tục hải quan: Họ là những cá nhân hoặc doanh nghiệp có giấy phép hành nghề do hải quan cấp. Các nhà môi giới về thủ tục hải quan sẽ chuẩn bị và lập mọi thủ tục khai hàng nhập với hải quan cần thiết, sắp xếp việc đóng các loại thuế phải đóng, thực hiện các bước liên quan cần thiết đến việc giải toả hàng hoá tại trạm hải quan và mặt khác, là người được uỷ nhiệm giải quyết mọi vấn đề liên quan đến hải quan. Phí phải trả cho các loại dịch vụ đó do nhà môi giới đảm trách, các thủ tục hải quan ấn định dựa trên khối lượng công việc thực hiện.

Mỗi bộ hồ sơ khai hàng nhập với hải quan phải được đính kèm một trong các loại chứng từ xác nhận quyền được làm thủ tục khai hàng nhập với hải quan như trình bày trong chương này. Khi việc khai hàng nhập với hải quan do người môi giới về thủ tục hải quan làm, thì người hoặc hãng mà nhà môi giới đó hành xử với danh nghĩa là đại lý phải ký cho nhà môi giới một uỷ nhiệm thư có nêu tên nhà môi giới đó. Thường thường việc giao quyền cho một nhân viên làm các thủ tục khai hàng nhập với hải quan thay mặt chủ nhân là hình thức thực hiện uỷ nhiệm thư đúng cách nhất.

KHAI HÀNG NHẬP VỚI HẢI QUAN DO NGƯỜI KHÁC LÀM

Thủ tục khai hàng nhập với hải quan có thể do một cá nhân, hoặc một công ty tư doanh hay công ty nước ngoài không thường trú tại Hoa Kỳ làm, thông qua một đại lý hoặc đại diện của nhà xuất khẩu tại Hoa Kỳ; cũng có thể do một thành viên của công ty tư doanh hoặc một viên chức của công ty nước ngoài nào đó thực hiện.

Bảo chứng thư hải quan được yêu cầu đối với một cá nhân hoặc một tổ chức không thường trú thì phải được đăng ký tại Hoa Kỳ. Ngoài ra khi hàng hoá khi nhập dưới danh nghĩa của một công ty nước ngoài, thì công ty này phải có một đại lý được uỷ quyền

thường trú chấp nhận thực hiện tiến trình công việc thay cho họ tại bang nơi tàu nhập hàng cập bến.

Nhà môi giới về thủ tục hải quan có giấy phép hành nghề được nêu tên trong uỷ nhiệm thư có thể làm thủ tục khai hàng nhập với hải quan thay mặt cho nhà xuất khẩu hoặc đại diện của họ. Khi nhà môi giới về thủ tục hải quan yêu cầu chủ hàng là một cá nhân hoặc là một tổ chức không thường trú làm khai báo, thì việc khai báo này phải được hỗ trợ bằng một tờ cam kết trong đó có dự phòng cho việc chi trả các khoản thuế gia tăng hoặc thuế phải trả thêm. Trách nhiệm cho việc đóng thuế được thảo luận trong chương 9. Việc khai báo của chủ hàng thực hiện ở nước ngoài có thể chấp nhận được, nhưng phải thực hiện trước mặt công chứng. Công chứng có mặt trong các toà đại sứ Mỹ trên khắp thế giới và tại hầu hết các toà lãnh sự có tầm quan trọng.

UỶ NHIỆM THƯ

Một cá nhân, một công ty tư doanh hoặc một công ty nước ngoài thường trú tại Mỹ có thể cấp uỷ nhiệm thư cho một nhân viên làm việc thường xuyên, một nhà môi giới về thủ tục hải quan, một hành viên hoặc một viên chức của công ty để hành xử thay mặt chủ nhân không thường trú tại Hoa Kỳ. Bất cứ người nào có tên trong uỷ nhiệm thư thường trú tại Hoa Kỳ mà được uỷ quyền chấp nhận thực hiện mọi tiến trình thì không thể thay đổi người uỷ nhiệm này một khi các công việc liên quan đến các thủ tục về hải quan đã được tiến hành. Các biểu mẫu hải quan đang được áp dụng cùng văn kiện mà ngôn ngữ sử dụng giống mẫu gốc cũng đều được chấp nhận. Các chú thích liên quan đến các việc mà người cấp uỷ nhiệm thư không cho phép đại lý của mình thực hiện, có thể xóa bỏ trên bản mẫu hoặc không nêu ra trong văn kiện vừa nói.

ủy nhiệm thư do một công ty nước ngoài cấp phải được các văn kiện sau đây hoặc các văn bản tương đương chi phối trong luật lệ đối ngoại và thông lệ của nước ấy khác với luật lệ đối ngoại và thông lệ của Hoa Kỳ:

1. Giấy chứng nhận do một quan chức có thẩm quyền liên quan của nước đó cấp, chứng minh công ty đó tồn tại một cách hợp pháp, ngoại trừ trường hợp hoạt động của công ty đó được mọi người trong nước biết đến một cách rộng rãi.

2. Một bản sao phần điều lệ hoặc các điều trong bản điều lệ của công ty đó mô tả phạm vi hoạt động của công ty và bộ máy điều hành của công ty đó.

3. Một bản sao văn kiện hoặc phần của văn kiện đó có nêu ra quyền ký uỷ nhiệm thư của người ký, chẳng hạn như một điều khoản của bản điều lệ của công ty hoặc các điều của bản điều lệ, một bản sao quyết định, biên bản họp của hội đồng quản trị hoặc văn kiện khác qua đó bộ máy điều hành công ty trao quyền ký uỷ nhiệm thư cho người ký. Trong trường hợp đó, phải có thêm một bản sao của nghị quyết hoặc văn kiện khác cho phép bộ phận điều hành công ty được quyền chỉ định người khác để cử đại lý hoặc ký uỷ nhiệm thư.

Cá nhân, công ty tư doanh hoặc công ty nước ngoài không thường trú có thể cấp uỷ nhiệm thư cho người hoặc doanh nghiệp nêu trên trong uỷ nhiệm thư, được quyền cấp giấy uỷ nhiệm thư khác cho những người có khả năng thường trú tại Hoa Kỳ và cho quyền các người thường trú được cấp uỷ nhiệm thư này được quyền thực hiện mọi tiến trình công việc thay cho cá nhân hoặc tổ chức không thường trú đó.

Thời hạn của uỷ nhiệm thư do một công ty tư doanh cấp được giới hạn ở mức không quá 2 năm kể từ ngày thi hành và phải nêu tên tất cả các thành viên sáng lập của công ty tư doanh có thể thi hành uỷ nhiệm thư, để làm các công tác liên quan đến hải quan cho công ty. Khi một doanh nghiệp mới được thành lập vì có sự thay đổi thành viên thì uỷ nhiệm thư của doanh nghiệp cũ không còn hiệu lực đối với các thương vụ liên quan đến hải quan. Trong trường hợp đó, doanh nghiệp mới sẽ phải cấp một uỷ nhiệm thư khác để thực hiện các thương vụ thuộc về hải quan của mình. Tất cả các loại uỷ nhiệm thư có thể được dành cho một thời gian không giới hạn.

Mẫu hải quan 5291 hoặc một văn kiện sử dụng cùng loại ngôn ngữ với mẫu gốc cũng có thể sử dụng được để uỷ quyền cho một đại lý khác hơn là người được uỷ nhiệm theo luật định hoặc cho nhà môi giới về thủ tục hải quan để thực hiện thủ tục khiếu nại thay mặt cho nhà nhập khẩu theo đúng tinh thần ghi ở phần 514 của đạo luật về biểu thuế năm 1930 đã được tu chỉnh (xem 19 CFR 141.32).

Các công ty nước ngoài có thể chấp hành đúng luật lệ hải quan bằng cách thi hành một uỷ nhiệm thư trên giấy có tiêu đề của

công ty. Một mẫu uỷ nhiệm thư sử dụng cho mục đích này được trình bày dưới đây. Cá nhân hoặc công ty tư nhân cũng có thể sử dụng cùng mẫu này.

Công ty X,...

(địa chỉ, thành phố, nước)

được tổ chức theo luật pháp của... sau đây cho phép...

(Tên hoặc các tên của nhân viên hoặc giới chức tại Mỹ)...

(và địa chỉ hoặc các địa chỉ)

Được đại diện cho công ty nói trên thực hiện một vài hoặc tất cả các công việc được xác định trong mẫu hải quan 529, về uỷ nhiệm thư, được nhận thực hiện mọi tiến trình tại Hoa Kỳ thay cho công ty X; được cấp uỷ nhiệm thư theo mẫu hải quan 5291 nhằm uỷ quyền cho một người hoặc nhiều người có khả năng thường trú tại Hoa Kỳ để thực hiện thay cho công ty X tất cả mọi công việc được xác định trong mẫu hải quan 5291; và được phép cho người trú hoặc những người thường trú nói trên được quyền nhận thực hiện mọi tiến trình tại Hoa Kỳ thay cho công ty X nói trên.

Vì lý do luật công ty, luật về ký hiệu, luật về sự xác thực của văn kiện có thể thay đổi từ nước này tên trong uỷ nhiệm thư nên tham khảo với giám đốc hải quan quận tại cảng vào, ở đó người đại diện có thể được yêu cầu phải chứng minh sự xác thực của giấy tờ theo đúng mẫu đồng thời phải làm một số thủ tục nữa.

KHÁM HÀNG HOÁ VÀ XEM XÉT HỒ SƠ KHAI HÀNG NHẬP VỚI HẢI QUAN

Việc khám hàng và xem xét hồ sơ khai hàng nhập là một trong các vấn đề cần phải xác định rõ, trong đó có các việc như:

a. Định giá hàng hoá theo nghiệp vụ của hải quan và khả năng tính thuế đối với các hàng hoá đó.

b. Xem xét việc hàng hoá đó có bắt buộc phải đóng nhãn hiệu của nước xuất xứ hoặc phải đóng dấu đặc biệt hoặc nhãn hiệu không?

Nếu có, lại phải xem nó có được đóng dấu đúng cách không.

c. Xem xét coi trong lô hàng có chất ma tuý bất hợp pháp không?

Một trong các phương pháp đầu tiên để buôn lậu ma tuý vào Hoa Kỳ là bằng cargo. Các tay buôn lậu ma tuý sẽ nhét ma tuý vào lô hàng gửi bằng cargo hợp lệ hay bằng container mà chúng có thể rút ra ngay khi hàng đến Hoa Kỳ. Vì lý do các tay buôn ma tuý sử dụng mọi cách để có thể giấu ma tuý, cho nên mọi khía cạnh của lô hàng phải được kiểm tra, bao gồm: container, ba lết, hộp và sản phẩm chỉ do sự khám xét cẩn thận mà ma tuý mới bị phát hiện được mà thôi.

Vải sợi và các sản phẩm vải sợi được coi như là mặt hàng rất phổ biến trên thương trường và do đó, mức độ kiểm tra có cao hơn so với các hàng hoá khác.

Các sĩ quan hải quan cần nắm chắc số lượng của hàng hoá nhập khẩu để tính khấu trừ thuế trong những điều kiện đặc biệt khi số lượng hàng hoá bị thiếu hụt so với hoá đơn và tính thuế cho các hàng vượt quá mức ghi trong hoá đơn. Trong hoá đơn, khối lượng hàng hoá có thể kê khai theo đơn vị cân đo của nước xuất xứ hoặc đơn vị cân đo của Hoa Kỳ nhưng khi khai hàng nhập với hải quan, thì phải sử dụng đơn vị cân đo của Pháp.

HÀNG HOÁ VƯỢT QUÁ KHỐI LƯỢNG VÀ HÀNG HOÁ BỊ THIẾU HỤT

Việc ghi rõ trên hoá đơn nội dung hàng hoá chứa trong mỗi kiện hàng, thứ tự đóng gói hàng hoá, đóng nhãn hiệu và đóng số đúng cách trên các kiện hàng trong đó hàng hoá được đóng gói, và việc ghi các nhãn hiệu và con số tương ứng trên hoá đơn sẽ giúp cho việc khấu trừ thuế cho các hàng hoá không đến được thực hiện dễ dàng và cho phép nắm chắc được xem có hàng hoá nào vượt mức khai báo trong lô hàng hay không.

Nếu có một kiện hàng nào mà sĩ quan hải quan thấy có chứa một mặt hàng không có liệt kê trong hoá đơn, và có lý do để tin rằng món hàng đó không được kê khai vì gian lận, vì chểnh mảng của người bán, người gửi hàng, hoặc của đại lý, thì mặt hàng không kê khai này sẽ bị phạt tiền hoặc trong một vài trường hợp có thể bị

tịch thu. Xin xem 19 U.S.C. 1592 và 1595 a(c).

Khi sĩ quan hải quan khám phá có sự thiếu hụt về số lượng, về trọng lượng và về kích thước trong khi kiểm tra một kiện hàng đã được sắp xếp trước cho việc kiểm tra thì phần thiếu hụt đó sẽ bị trừ thuế. Việc trừ thuế cũng có thể thực hiện cho các phần thiếu hụt trong các kiện hàng chưa được chỉ định để kiểm tra, với điều kiện là trước khi kết thúc các thủ tục khai hàng nhập, nhà nhập khẩu thông báo cho giám đốc hải quan quận hoặc cảng về sự thiếu hụt đó và nộp các chứng từ cho giám đốc hải quan quận cảng để chứng minh người ấy không hề nhận được phần hàng thiếu hụt đó.

TỔN THẤT HOẶC HƯ HỎNG

Hàng hoá mà sĩ quan hải quan nhận thấy là không có giá trị thương mại khi đến Hoa Kỳ do tổn thất hoặc hư hỏng sẽ được xử lý như là trường hợp "không nhập hàng". Vì thế hàng hoá đó không bị đánh thuế. Khi sự tổn thất hoặc hư hỏng đó chỉ tượng trưng cho một phần của kiện hàng mà thôi, thì không được khấu trừ thuế, ngoại trừ trường hợp nhà nhập khẩu tách rời phần tổn thất hoặc hư hỏng ra khỏi phần còn lại của kiện hàng dưới sự giám sát của hải quan.

Khi lô hàng là trái cây, rau quả, hoặc mặt hàng dễ tiêu huỷ khác, thì cũng không được khấu trừ thuế đối với phần bị hư hỏng, ngoại trừ trường hợp nhà nhập khẩu trong 96 giờ đồng hồ sau khi hàng hoá được bốc xuống và trước khi đưa ra khỏi trạm hải quan nộp đơn lên giám đốc hải quan quận hoặc cảng xin khấu trừ thuế.

Đối với các lô hàng gồm một món hàng được làm một phần hoặc toàn bộ bằng sắt hoặc thép, hoặc bất cứ một sản phẩm bằng sắt hoặc thép nào, thì sự khấu trừ hoặc giảm thuế đối với phần tổn thất hoặc mất mát do hậu của của việc phai màu hoặc hoen rỉ cũng đã được dự trù trong luật.

KHẤU TRỪ BAO BÌ

Khi biết được chính xác lượng hàng hoá phải chịu thuế tính theo trọng lượng, thì trọng lượng chính xác và hợp lý của bao bì sẽ được khấu trừ khỏi trọng lượng chung của kiện hàng. Đây là một sự khấu trừ cho sự thâm hụt trọng lượng và số lượng của hàng hoá, vì đã được cân chung với hộp, thùng hoặc bao, hoặc với loại vật chứa

nào có trọng lượng đã chứa đựng hàng hoá đó. Luật hải quan của Mỹ có quy định trọng lượng bao bì như sau:

- Thùng đựng táo 3,6 kg (8 Ib) mỗi thùng. Trọng lượng quy định trước này bao gồm luôn cả giấy gói quả táo, nếu có;

- Thùng đựng đồ sứ thường được gọi là thùng nửa tấn 32,6 kg (73 Ib) mỗi thùng;

- Thùng bằng nẹp gỗ đựng vải. Lấy trọng lượng vỏ thùng ngoài cộng thêm 13% của trọng lượng gộp chung của hộp gỗ bên trong và vải;

- Cà chua tươi 113 gr (4 oz) cho mỗi 100 miếng giấy gói:

- Chanh và cam 283 gr (oz) mỗi thùng và 142 gr (5 oz) giấy gói cho mỗi nửa (1/2) thùng, cộng thêm trọng lượng vỏ thùng bên ngoài.

- Hoàng thổ khô đóng thùng: 8% của trọng lượng gộp; dầu hoàng thổ đóng thùng; 12% của trọng lượng gộp.

- ớt khô đựng trong hũ bằng kẽm nhập từ Tây Ban Nha.

Cỡ thùng 3 kg trọng lượng lúc không chứa ớt.

794 gr (28 oz) 13,6 kg (30 Ib) - thùng đựng 6 hũ.

425 gr (15 oz) 16,5 kg (36,7 Ib) - thùng 24 hũ.

198 gr (7 oz) 8,0 kg (17,72 Ib) - thùng đựng 24 hũ.

113 gr (4 oz) 3,9 kg (8,62 Ib) - thùng đựng 24 hũ.

2,4 kg (5,33 Ib) - thùng đựng 24 hũ.

Thuốc lá, lá không bành, 59 kg (13 Ib) mỗi bành; Sumatra: lấy trọng lượng bao bì bọc bên ngoài, cộng thêm 1,9 kg (4 1/4 Ib) cho phần đệm bên trong, và nếu trường hợp có một tờ chứng nhận kèm theo hoá đơn xác nhận các bành đều có giấy bọc có chỉ rõ giấy dày hoặc mỏng, thì phải thêm vào 113 gr (4 oz) hoặc 227 gr (8 oz) cho phần giấy bọc tuỳ theo độ dày của giấy.

Đối với hàng hoá tính thuế được trên trọng lượng ròng (trọng lượng thực sự) thì trọng lượng hiện hữu của bao bì sẽ phải được xác

định. Việc kê khai trọng lượng chính xác trong hoá đơn trong một vài trường hợp cũng có thể chấp nhận được đối với thủ tục hải quan.

Nếu nhà nhập khẩu chính thức nộp đơn kịp thời lên giám đốc hải quan quận hoặc cảng thì có thể được tính khấu trừ cho trường hợp hàng hoá bị mốc quá đáng và nhiều vẩn đục thường ít thấy đối với một vài loại hàng hoá đặc biệt.

ĐÓNG GÓI HÀNG HOÁ - HÀNG HOÁ XẾP HỖN HỢP

Đóng gói:

Đối với các chỉ dẫn liên quan đến việc phải đóng gói hàng hoá như thế nào để tiện cho việc chuyên chở thì bạn có thể tìm trong các sách chỉ dẫn về hàng hải, tại các hãng tàu, tại các đại lý chuyển giao hàng hoá và từ các nguồn thông tin khác. Vì thế chương trình này chỉ đề cập đến cách đóng gói hàng hoá xuất khẩu như thế nào để tiện cho các sĩ quan hải quan Mỹ kiểm tra, cân, đo và giải toả hàng hoá nhanh chóng.

Cách đóng gói thứ tự và cách lập hoá đơn đúng cách là những việc phải làm song hành với nhau. Bạn sẽ thúc đẩy việc thông quan hàng hoá của bạn được nhanh chóng nếu bạn:

- Lập hoá đơn một cách có hệ thống;

- Nêu rõ số lượng chính xác của mỗi món hàng trong mỗi hộp, bành, thùng hoặc linh kiện khác;

- Đóng nhãn hiệu và mã số trên mỗi kiện hàng;

- Trên hoá đơn đã sắp xếp các nhãn hiệu và mã số đối diện với cột ghi tên hàng hoá chứa đựng trong kiện hàng có ghi các nhãn hiệu và mã số đó;

Khi các kiện hàng chỉ chứa đựng loại hàng hoá, hoặc là khi hàng hoá được nhập khẩu trong những kiện hàng có nội dung và giá trị đồng nhất, thì việc chỉ định các kiện hàng để kiểm tra và việc kiểm tra của hải quan cũng sẽ rất thuận lợi. Nếu nội dung và giá trị từ kiện hàng này sang kiện hàng kia khác nhau, thì khả năng chậm trễ và lẫn lộn trong việc kiểm tra cũng tăng lên. Đôi khi, vì có nhiều chủng loại hàng hoặc vì cách đóng gói không có hệ thống dẫn tới

việc phải kiểm tra toàn bộ lô hàng.

Hãy đóng gói và lập hóa đơn hàng hoá của bạn theo cách thức cho việc kiểm tra được nhanh chóng tối đa. Luôn luôn ghi nhớ rằng bạn không thể nào biết rõ một cách chắc chắn được nội dung chứa đựng trong các kiện hàng của bạn nếu bạn không kiểm tra toàn bộ, ngoại trừ trường hợp trong hóa đơn của bạn có chỉ rõ các nhãn hiệu và mã số trên mỗi kiện hàng (dù đó là hộp, thùng hay bành) và ghi số lượng chính xác của mỗi mặt hàng đã được mô tả đúng trong mỗi kiện hàng có đóng nhãn hiệu và mã số.

Bạn cũng nên biết rằng hải quan cũng kiểm tra hàng hoá nhằm mục đích phát hiện ra ma tuý có thể được giấu trong hàng hoá mà gửi hàng hoặc nhà nhập khẩu không hề hay biết. Điều này sẽ làm tốn thời giờ và tốn kém tiền bạc cho cả nhà nhập khẩu và hải quan. Việc khám xét ma tuý có khi đòi hỏi phải tháo tung thùng đựng hàng ra để có thể kiểm tra tận mắt một khối lượng lớn hàng hoá. Sự tới lui để kiểm tra hàng hoá bằng nhiều sức lao động như vậy, Là do hải quan làm, các tổ chức lao động làm, hoặc những cá nhân làm, đều có chung một hậu quả là gia tăng chi phí, thời gian và cũng có thể gây tổn thất cho hàng hoá. Các nhà nhập khẩu có thể góp phần làm cho quy trình khám xét đó được nhanh chóng bằng cách làm việc với hải quan để cải tiến các tiêu chuẩn về đóng gói theo phép hải quan có thể kiểm tra hàng hoá với một thời gian, chi phí và thiệt hại ở mức tối thiểu.

Có một khía cạnh khác cũng khá tinh tế trong nỗ lực làm cho công việc khám xét được dễ dàng, đó là cách thức bốc dỡ hàng hoá. Sử dụng "ba lết" trong việc bốc dỡ hàng hoá - xếp hàng hoá lên các tấm ba lết hoặc các đồ dùng để kê hàng rắn chắc - cũng là một phương thức hữu hiệu để giúp cho công việc kiểm tra được nhanh chóng. Sử dụng ba lết làm cho việc chuyển vận hàng hoá được nhanh, với một chiếc xe xúc thì chỉ cần vài phút, so với phải mất hàng giờ nếu chuyển vận bằng tay. Một thí dụ khác là chừa đủ khoảng trống bên trong container phía bên trên các kiện hàng và ở lẫn giữa lô hàng sao cho loại chó sử dụng để phát hiện ma thuý có thể đi qua được.

Sự cộng tác của bạn liên quan đến các vấn đề vừa nêu trên sẽ giúp các sĩ quan mở và kiểm tra; cân, đếm, đo đến đâu và xem hàng hoá có được đóng dấu đúng cách không. Điều đó còn làm cho công việc đánh giá trọng lượng bao bì được đơn giản hoá và làm giảm số lượng mẫu hàng cần được lấy ra để xét nghiệm hoặc dùng cho các

mục đích khác thuộc phạm vi nghiệp vụ cuả hải quan. Nó còn làm cho việc kiểm hạch hàng hoá trong các kiện hàng cũng như công việc báo cáo của các sĩ quan hải quan về lượng hàng thiếu hụt hoặc phụ trội được dễ dàng. Và cuối cùng nó còn làm giảm thiếu khả năng qua đó nhà nhập khẩu có thể bị yêu cầu phải nộp lại các kiện hàng đã được giải toả, để kiểm tra lại với lý do nêu ra là các kiện hàng đã được chỉ định cho việc kiểm tra vừa qua chưa làm cho những người có trách nhiệm kiểm tra an tâm.

Rõ ràng việc đóng hàng không đúng kỹ thuật và trật tự sẽ làm cho các sĩ quan hải quan không thể nào xác định được số lượng của mỗi loại trong một đợt nhập khẩu và dẫn đến nhiều điều phiền phức, sẽ không có vấn đề nào phát sinh từ cách đóng gói có trật tự nhiều loại hàng hoá trong mỗi kiện hàng mà hoá đơn đã được lập đúng cách - chỉ có cách đóng gói lộn xộn mới gây ra các trở ngại mà thôi.

HỖN HỢP NHIỀU MẶT HÀNG TRONG MỘT KIỆN HÀNG

Ngoại trừ trường hợp nêu ra dưới đây, bất cứ lúc nào mà các mặt hàng phải chịu các thuế suất khác nhau lại được đóng gói chung với nhau, hoặc được xếp trộn với nhau khiến các sĩ quan hải quan không thể nào biết chắc ngay được số lượng và trị giá của mỗi loại mặt hàng (mà không phải tách rời lô hàng hoặc các kiện hàng trong lô hàng đó ra thành nhiều mảng), thì các mặt hàng bị xếp trộn chung với nhau sẽ phải chịu thuế suất cao nhất áp dụng cho một mặt hàng nào trong lô hàng có giá trị cao nhất, trừ khi chính tay người nhận hàng hoặc đại lý của người đó tự tách rời hàng hoá của mình ra dưới sự giám sát của hải quan.

Ba phương pháp sau đây giúp cho việc lượng giá được hiệu quả đã được chỉ dẫn trong General Note 5, HTSUS, một là lấy mẫu; hai là rà soát lại phiếu đóng gói hoặc các văn bản trong hồ sơ đã lập khi khai hàng nhập với hải quan; ba là xuất trình chứng từ về các thử nghiệm thương mại đã lập được phổ biến trong thương trường và đã được nộp đúng lúc và đúng cách như luật lệ hải quan quy định.

Mọi rủi ro trong việc chi phí phân loại và sắp xếp lại hàng hoá sẽ do người nhận hàng gánh chịu. Công việc sắp xếp lại hàng

phải được thực hiện trong vòng 30 ngày sau khi người nhận hàng bằng thư tay hay bằng bưu điện tờ thông báo của giám đốc hải quan quân hoặc cảng cho biết lô hàng nhập đã bị xếp hỗn hợp nhiều thứ chung với nhau. Người nhận hàng phải chịu mọi thù lao và phí tổn cho các sĩ quan hải quan làm công tác giám sát hàng.

Việc áp dụng thuế suất cao nhất để tính thuế cho các hàng hoá bị xếp trộn với nhau sẽ không áp dụng với một phần nào đó của lô hàng nếu người nhận hàng hoặc đại lý của họ cung cấp bằng chứng thoả đáng rằng thứ nhất giá trị của phần hàng hoá này không đáng kể, việc tách rời như vậy sẽ chịu phí tổn lớn, theo quy định sản xuất hoặc vì một lý do nào khác thì không được tách ra trước khi sử dụng. Thứ hai là việc hoà trộn chung hàng hoá đó không nhằm mục đích trốn tránh việc trả thuế theo luật định.

Khi đã được đưa ra bằng chứng như vừa được mô tả ở trên đối với bất cứ một món hàng hoá nào, thì món hàng đó trong mọi thủ tục hải quan phải được xem như là một phần của món hàng đã được xếp chung cùng một kiện hàng có thuế suất thấp hơn một bậc.

Ngoài ra luật về áp dụng thuế suất cao nhất sẽ không áp dụng đối với bất cứ một phần trong lô hàng nào mà chủ hàng đưa ra được bằng chứng thoả đáng rằng: Một - trị giá của các món hàng khi để trộn chung với nhau sẽ thấp hơn so với tổng giá trị của lô hàng đó nếu bị tách rời ra. Hai - không thể tách lô hàng ra mà không gặp những tốn kém quá mức và theo quy trình sản xuất hoặc vì lý do khác thì không được tách rời hàng hoá đó ra trước khi sử dụng. Ba - việc xếp trên các hàng hoá đó trong một kiện hàng không nhằm mục đích trốn tránh việc trả thuế theo luật định. Bất cứ hàng hoá nào cần phải có các chứng từ như vừa nêu ở trên theo quy định của hải quan thì nó phải được xem như hàng phải chịu thuế theo thuế suất được áp dụng cho mặt hàng hiện có số lượng nhiều hơn các mặt hàng khác.

Các quy định trên đây sẽ không áp dụng nếu trong danh biểu thuế có quy định áp dụng một biểu thuế đặc biệt đối với các hàng hoá bị xếp chung với nhau.

CÁC LOẠI HOÁ ĐƠN ĐẶC BIỆT HOÁ ĐƠN THƯƠNG MẠI

Hoá đơn thương mại do người bán hàng, người chuyển gửi

hàng hoặc đại lý của người gửi hàng đó ký, đều hợp lệ đối với thủ tục hải quan nếu hoá đơn đó được lập đúng theo phần 141.86 của luật hải quan và theo thể thức thường gặp trong các thương vụ liên quan đến loại hàng hoá như ghi trong hoá đơn đó. Các nhà nhập khẩu hoặc các nhà môi giới về thủ tục hải quan có tham gia vào chương trình quản lý bằng vi tính AII (Automated Invoice Interface) hoặc qua chương trình EDIFACT và như vậy sẽ loại bỏ được hồ sơ giấy tờ.

Theo đạo luật về biểu thuế thì hoá đơn phải có những chi tiết sau đây:

1- Tên cảng vào mà hàng hoá sẽ được chở tới.

2- Trường hợp hàng hoá được bán hoặc thoả thuận để được bán thì phải có đề ngày giờ và địa điểm bán, tên của người bán và người mua, còn nếu hàng đó là hàng uỷ thác thì phải có ngày giờ và nơi xuất phát hàng hoá, tên của người gửi và người nhận hàng.

3. Hàng hoá phải được mô tả chi tiết bao gồm tên gọi phổ biến của hàng hoá, phẩm chất của nó, nhãn hiệu, số lượng và biểu tượng sử dụng khi được bán hoặc sản xuất tại nước mà nó được xuất khẩu, và phải ghi luôn nhãn hiệu sử dụng khi đóng gói và số lượng linh kiện đã được đóng gói.

4- Trọng lượng và số lượng kích cỡ của hàng hoá.

5- Nếu hàng hoá đó được bán ra hoặc thoả thuận để được bán thì phải có giá bán đơn vị của mỗi món hàng tính bằng loại tiền tệ sử dụng khi bán.

6- Trong trường hợp hàng hoá gửi đi qua uỷ thác thì phải kê hai giá trị của nó tính bằng ngoại tệ thường được sử dụng trong các thương vụ hoặc nếu không có giá trị giá của hàng hoá đó, thì phải ghi giá bán hàng bằng loại tiền tệ mà người sản xuất, người bán, người gửi hàng hoặc chủ hàng muốn nhận khi hàng hoá đó được bán sỉ trên thị trường hiện hành của nước xuất khẩu háng hóa đó.

7- Phải kê khai loại tiền tệ sử dụng.

8- Phải kê khai tất cả các phí phải chịu cho từng món hàng bao gồm: Cước phí vận chuyển, phí bảo hiểm, hoa hồng, tiền chi phí cho bao bì, tiền công đóng gói; nếu các chi phí vừa nêu trên không được kê khai thì phải tổng số chi phí phải chịu để đưa được

một món hàng lên tàu và vận chuyện nó đến cảng nào đó ở Mỹ. Nếu các chi phí cho bao bì và phí vận chuyển trong nước để đưa hàng hoá đến cảng xuất khẩu đã được tính gộp vô giá thành của hàng hoá ghi trong hoá đơn rồi, thì không cần kê khai ra chi tiết cho các chi phí về bao bì và vận chuyển nội địa cho mỗi món hàng nữa. Trường hợp có ghi trong hoá đơn gốc thì có thể ghi trong một phụ lục kèm theo hoá đơn.

9- Phải ghi tất cả mọi chiết khấu, mức hao hụt cho phép đối với mỗi mặt hàng khi xuất khẩu.

10- Ghi tên nước xuất xứ.

11- Tất cả hàng hoá và dịch vụ đã được sử dụng cho việc sản xuất ra mặt hàng được xuất khẩu này, nếu chưa được tính gộp trong hoá đơn.

Trường hợp hàng hoá được bán đi trong lúc chuyển tải thì trong hồ sơ khai hàng nhập với hải quan, trong bảng tóm lược khai hàng nhập hoặc hồ sơ khai hàng xuất kho, phải có kèm theo hoá đơn gốc, hoá đơn khi bán lại hoặc tờ kê khai giá bán lại của mỗi món hàng lúc bán ra lại.

Mỗi hoá đơn phải ghi các chi tiết chính xác về mỗi mặt hàng nào xếp trong mỗi linh kiện.

Nếu trong hoá đơn hoặc trong hồ sơ khai hàng nhập không nêu ra được giá trị về cân, đo trọng lượng của hàng hoá hầu có thể cho phép xác định được mức thuế phải đóng, thì nhà nhập khẩu chính thức phải chịu mọi phí tổn cho công tác cân, đo, đong, trước khi hàng hoá được giải toả khỏi trạm hải quan.

Trong mỗi hoá đơn phải kê khai chi tiết mọi khấu trừ được phép áp dụng cho mỗi loại mặt hàng so với giá gốc.

Khi có nhiều hoá đơn được nộp vào hồ sơ khai hàng nhập với hải quan thì phải đánh số thứ tự phía bên trên và trên mặt của mỗi hoá đơn, văn kiện đính kèm, bắt đầu từ số 1. Nếu hoá đơn dài hơn hai trang thì phải bắt đầu ghi số 1 trên trang đầu của hoá đơn thứ nhất và cứ tiếp tục ghi số 2,3... cho những trang kế tiếp trong cùng bộ hồ sơ khai hàng nhập đó.

Nếu trong bộ hồ sơ khai hàng nhập, hoá đơn thứ nhất gồm 1 trang, hoá đơn thứ hai gồm 2 trang, thì cách đánh số trên đầu trang

như sau: Hoá đơn số 1, tr.1; hoá đơn số 2, tr.2; v.v... bất cứ một chi tiết nào được yêu cầu phải ghi trên hoá đơn thì đều được phép hoặc ghi chi tiết đó ngay trên hoá đơn hoặc ghi trên văn kiện đính kèm.

CÁC YÊU CẦU ĐẶC BIỆT

1. Mỗi lô hàng có hoá đơn riêng.

Chỉ được kê chung trong một hoá đơn, một lô hàng riêng biệt, không được hơn, do một người gửi cho một người, trên một chuyến tàu buôn.

2. Hàng hoá để chung một lô.

Hàng hoá được tập kết chung vào một lô hàng do một hãng tàu buôn chuyển đến cho một người nhận có thể kê chung trong một hoá đơn. Các biên lai hoặc hoặc hoá đơn gốc cho biết giá mua hàng hoặc giá đã được thoả thuận phải trả, phải được kẹp chung với hoá đơn.

3. Các lô hàng được gửi đi thành nhiều đợt

Khi lô hàng xuất phát từ một đơn đặt hàng duy nhất hoặc hợp đồng duy nhất được một người uỷ thác gửi cho cả hàng hoá được gửi qua nhiều đợt đó có thể được kê chung trong một hoá đơn với điều kiện là các đợt hàng đó phải đến cảng vào bằng bất cứ phương tiện vận chuyển nào trong một thời gian không được quá 10 ngày liên tục.

Trong trường hợp đó, hoá đơn cũng được lập giống như các hoá đơn dùng cho các lô hàng chỉ gửi trong một đợt và phải có kèm các chi tiết được yêu cầu thêm đối với các loại hàng đặc biệt. Nếu thuận tiện thì cũng nên kê ra trong hoá đơn số lượng, trị giá và các chi tiết khác liên quan đến mỗi đợt hàng, xác định phương tiện vận chuyển được sử dụng cho mỗi đợt giao hàng.

4. Tư liệu sản xuất phụ

Hoá đơn phải ghi rõ trong quy trình sản xuất, hàng hoá có phải gánh chịu các chi phí liên quan đến việc sử dụng tư liệu phụ không (chẳng hạn như khuôn, dụng cụ đồ nghề, đĩa in, thiết kế, trợ

giúp tài chính v.v...) và các chi phí này không có tính trong giá kê của hoá đơn. Nếu có sử dụng tư liệu phụ, phải kê khai trị giá, nếu biết và do ai cung cấp. Các tư liệu sản xuất phụ đó được cung cấp miễn phí, hay thuê mướn hoặc được lập hóa đơn riêng? Trong trường hợp lập hoá đơn riêng, thì đính kèm hoá đơn này vào.

Trong trường hợp hải quan Hoa Kỳ yêu cầu biết thêm chi tiết về giá thành sản xuất hàng hoá để tiện việc đánh giá, thì nhà nhập khẩu sẽ được giám đốc hải quan quận thông báo. Sau khi được thông báo như vậy, thì nhà nhập khẩu phải kèm tờ khai giá thành sản xuất của nhà sản xuất chung với hoá đơn của lô hàng.

5. Các chi tiết được yêu cầu thêm

Ngoài các chi tiết thường được yêu cầu với một hoá đơn, thì nhà nhập khẩu nước ngoài còn có thể được yêu cầu phải cung cấp thêm một chi tiết đặc biệt liên quan đến một số mặt hàng hoặc một số loại hàng đặc biệt nào đó.

Mặc dù nhà nhập khẩu Mỹ thường hay thông báo cho nhà xuất khẩu về những trường hợp đặc biệt này, tuy nhiên ở phần 141 - 89 thuộc hoá đơn tạm cũng có giải thích rõ các yêu cầu về các mặt hàng đặc biệt theo luật hải quan Mỹ.

6. Hối suất

Nói chung thì không được dùng bất cứ một hối suất nào để chuyển đổi ngoại tệ cho các mục đích thuộc về nghiệp vụ của hải quan ngoài hối suất được công bố và chứng nhận trong văn kiện 31 U>S>C5151. Đối với các mặt hàng nhập khẩu từ một nước mà tiền tệ có hai hoặc nhiều loại hối suất được ngân hàng F ederal Reserve Bank of New York chứng nhận (đoạn 522 của đạo luật về biểu thuế 1930) thì hoá đơn phải ghi rõ hối suất hoặc các hối suất được áp dụng để chuyển đổi ra Mỹ kim đã nhận khi bán hàng ra tiền nước ngoài và cũng phải ghi rõ tỷ suất được áp dụng nếu có nhiều loại hối suất được sử dụng. Nếu các loại hối suất được áp dụng để thanh toán các khoản chi phí khác với hối suất được áp dụng để thanh toán tiền hàng, thì phải kê khai loại hối đoái này riêng ra. Trong trường hợp đồng Mỹ kim không được chuyển đổi vào thời điểm lập hoá đơn thì cũng phải khai báo sự việc này trong hóa đơn; đồng thời cũng phải nêu ra trong hoá đơn các loại hối suất nào sẽ được áp dụng; nếu chưa biết sẽ áp dụng loại hối suất nào thì cũng phải ghi

ra như vậy. Không có vấn đề áp đặt một hối suất nào đối với loại hàng được miễn thuế vô điều kiện hoặc chỉ phải chịu một loại thuế suất đặc biệt không phụ thuộc vào giá trị của hàng hoá.

CÁC LOẠI HOÁ ĐƠN KHÁC

Hoá đơn tạm

Nếu trong khi làm thủ tục khai hàng nhập với hải quan mà không có hoá đơn thương mại để nộp thì nhà nhập khẩu phải nộp một tờ khai giá dưới hình thức một hoá đơn (gọi là hoá tạm). Trong trường hợp đó thì nhà nhập khẩu nói trên phải viết một tờ cam kết là sẽ nộp hoá đơn thương mại được yêu cầu trong vòng 12 ngày kể từ ngày làm thủ tục khai hàng nhập. Trong trường hợp hoá đơn cần phải nhập vào thống kê, thì nó phải được lập trong vòng 50 ngày kể từ ngày tờ tóm lược kê khai hàng nhập được yêu cầu phải nộp.

Nhà xuất khẩu phải ghi nhớ rằng nếu ông ta không gửi hoá đơn kịp thời, thì nhà nhập khẩu Mỹ phải chịu trách nhiệm trong việc không thi hành đúng cam kết là phải nộp hoá đơn đó cho giám đốc hải quan quận hoặc cảng trước khi thời hạn 120 ngày hết hiệu lực.

Mặc dù hoá đơn tạm không phải do nhà xuất khẩu lập, nhưng thiết nghĩ vì quyền lợi của họ, chúng tôi cũng nên giúp cho họ có một ý niệm tổng quát về những chi tiết cần thiết phải có khi làm thủ tục khai hàng nhập với hải quan khi khai hàng nhập mà không có hoá đơn thương mại hợp lệ. ở trong phần phụ lục, chúng tôi có trình bày một mẫu về loại hoá đơn tạm này.

Một số các chi tiết được yêu cầu thêm đối với hàng hoá như được quy định ở mục 141.89 của luật hải quan có thể sẽ không còn cần thiết trong trường hợp chủ hàng phải làm thủ tục khai hàng nhập với một hoá đơn tạm. Tuy nhiên hoá đơn tạm cũng phải có đầy đủ thông tin cần thiết để giúp cho việc kiểm tra, phân loại và đánh giá hàng hoá được dễ dàng.

CÁC LOẠI HOÁ ĐƠN ĐẶC BIỆT

Các l oại hoá đơn đặc biệt được quy định áp dụng cho một vài loại hàng hoá nào đó. Xin xem 19 CFR 141.89.

NHỮNG LỖI THƯỜNG MẮC PHẢI TRONG LÚC LẬP HOÁ ĐƠN

Nếu muốn tránh cho nhà nhập khẩu khỏi phải gặp khó khăn, chậm trễ thậm chí bị phạt, thì các nhà bán hàng, vận chuyển hàng cũng phải quan tâm thật nhiều đến việc lập hóa đơn cùng các văn bản khác theo luật định khi hàng hoá của họ được hoà nhập vào hệ thống thương mại của Hoa Kỳ. Mỗi văn bản phải có đầy đủ chi tiết theo luật định. Các thông tin được ghi trong văn bản đó phải đúng với sự thật và chính xác. Bất cứ một sự khai báo nào trong một văn bản nộp cho sĩ quan hải quan có trách nhiệm xem xét hồ sơ khai hàng nhập mà không chính xác hoặc sai lạc, thiếu chi tiết thì điều đó có thể làm cho việc giải toả hàng hoá bị chậm trễ, hàng bị lưu kho, hoặc bị các nhà sản xuất trong nước khiếu nại. Dù sự không chính xác hoặc quên sót đó là hoàn toàn không chính xác hoặc quên sót đó là hoàn toàn không cố ý đi chăng nữa, thì nhà nhập khẩu cũng có thể được yêu cầu phải xác nhận là mình làm điều đó một cách có ý thức chứ không phải vô ý, nhằm mục đích tránh bị phạt với hậu quả kèm theo là sẽ bị chậm trễ trong việc nhận hàng và kết thúc hồ sơ nhập hàng.

Một vấn đề đặc biệt quan trọng cần phải ghi nhớ là tất cả mọi sự khai báo liên quan đến việc mô tả, ghi giá bán hoặc giá trị của hàng hoá và giá trị khấu trừ, các chi phí phải gánh chịu, tiền hoa hồng, phải được kê khai đúng sự thật và chính xác. Điều quan trọng khác nữa là các hoá đơn phải ghi tên thật của người bán hàng nếu đó là trường hợp mua bán; cũng phải ghi tên thật của người gửi hàng uỷ thác nếu đó là trrường hợp gửi hàng không phải thông qua một cuộc mua bán trực tiếp. Còn điều cuối cùng cũng quan trọng là hoá đơn phải phản ánh thực chất của công việc làm ăn mà qua đó hàng hoá được vận chuyển đến Hoa Kỳ.

Qui luật cơ bản là nhà chuyên trách phải gửi hàng và nhà nhập khẩu phải cung cấp cho các sĩ quan hải quan thông tin đúng về mỗi thương vụ nhập khẩu để giúp các sĩ quan hải quan này trong việc xác định chính xác thuế suất được áp dụng.

Người chuyên đảm trách về dịch vụ gửi hàng cho rằng, tiền hoa hồng, phí bản quyền và các chi phí khác được tính trên hàng hoá là các khoản "không phải chịu thuế" nên họ bỏ không ghi vào hoá đơn.

Một nhà chuyên đảm trách dịch vụ hàng ở nước ngoài mua hàng, và bán hàng đó lại cho một nhà nhập khẩu Hoa kỳ với giá được tính lúc giao hàng, mà lại khai trong hoá đơn giá hàng hoá mà y phải trả thay vì phải khai giá lúc giao tại Hoa Kỳ.

Một nhà gửi hàng ở nước ngoài chỉ sản xuất hàng hoá từng phần bằng cách sử dụng vật liệu do nhà nhập khẩu ở Hoa Kỳ cung cấp, nhưng ông ta chỉ lập hoá đơn với giá mà người sản xuất phải chịu, chứ không tính giá vật liệu mà người nhập khẩu, đã cung cấp.

Một nhà sản xuất ở nước ngoài gửi một mặt hàng đã được sửa chữa và thay phụ tùng cho một khách hàng của ông ta ở Hoa Kỳ mà ông ta chỉ khai trong hoá đơn giá của hàng hoá mà không khai đúng hết giá nghĩa là: nguyên giá gốc của hàng hoá trừ phần thuế được bớt cho hàng bị hư hỏng lúc gửi đi từ Hoa Kỳ và bây giờ sau khi sửa chữa xong được gửi về trở lại.

Một người gửi hàng bán hàng hoá theo giá đã liệt kê, trừ đi phần chiết khấu mà lại chỉ khai trong hoá đơn giá ròng của hàng hoá, bỏ quên phần chiết khấu.

Một người gửi hàng bán hàng với giá C.I.F mà lại khai trong hoá đơn, giá F.O.B, bỏ qua mọi chi phí phải đóng khác.

Một người gửi hàng ở nước ngoài khai trong hoá đơn người nhập khẩu chính là người mua hàng, trong khi thực chất đó chỉ là một đại lý nhận hoa hồng cho việc bán hàng hoặc chỉ là một bên được chia lãi trong việc tham gia trong một quá trình hợp tác mua bán hàng mà thôi.

Có trường hợp những điều mô tả trong hoá đơn rất mập mờ, liệt kê những con số nửa vời, cách trình bày bị cắt xén bớt hoặc mã hoá, gộp chung lại các món hàng khác nhau vào một khối, thực ra số hàng đó có nhiều món rất khác biệt nhau.

VIỆC LƯỢNG GIÁ CÁC LOẠI THUẾ CÁC LOẠI HÀNG HOÁ PHẢI ĐÓNG THUẾ

THUẾ SUẤT

Từ cả hàng hoá được nhập vào Hoa Kỳ phải chịu thuế hoặc miễn thuế đúng theo tinh thần của bảng phân loại trong danh mục

biểu suất thuế dung hợp của Hoa Kỳ. Bạn có thể tìm mua các bản đã được phát hành có chú giải về danh mục biểu thuế tại nhà in của chính phủ, Washington D.C 20402 (xin xem 19 U.S.C 1202).

Khi bảng hoá được đánh thuế theo trị giá, thì sẽ áp dụng thuế suất đặc biệt, hoặc thuế suất khoán đánh vào các hàng hoá. Loại thuế suất đánh theo trị gía hàng hoá, là một loại thuế suất thường được áp dụng và được tính trên % của giá trị hàng hoá, như 5% trị giá trên trị giá chẳng hạn. Loại thuế suất đặc biệt là khoản tiền thuế quy định cho mỗi đơn vị cân đo hoặc một định lượng khác, như đánh thuế 5,9 xu trên mỗi lô. Loại thuế suất khoán là sự tổng hợp của cả hai loại thuế suất trên trị giá và thuế suất đặc biệt, như 0,7 xu trên mỗi kg cộng thêm 10% trên trị giá chẳng hạn.

HÀNG HOÁ ĐƯỢC MIỄN THUẾ

Thuế suất áp dụng đối với hàng nhập khẩu cũng có thể thay đổi tùy theo nước xuất khẩu. Đa số các hàng hoá nhập khẩu được tính thuế theo thuế suất được áp dụng đối với các nước hưởng quy chế tối huệ quốc. Thuế suất này được trình bày trong cột General nằm trong cột 1 của danh mục về biểu thuế. Hàng hoá đến từ các nước không được hưởng ưu đãi về thuế suất quy định trong quy chế tối huệ quốc sẽ chịu thuế suất đúng luật, thuế suất này được trình bày trong cột 2 của danh mục về biểu thuế.

Các loại thuế suất tự do được trình bày trong nhiều tiểu mục nằm trong nỗ lực nhằm chứng minh cho quyền được hưởng tiêu chuẩn miễn thuế có điều kiện. Một trong các trường hợp miễn thuế thường hay được áp dụng nhất là trường hợp được miễn thuế như được trình bày trong chương hệ thống tổng quát hoá các trường hợp được hưởng ưu đãi (Generalized Sestem of Preferences - GSP). Hàng hóa được hưởng miễn thuế theo tiêu chuẩn GSP là hàng hoá đến từ một nước đang phát triển mà nước đó đang được hưởng tiêu chuẩn GSP. Ngoài ra, hàng hoá đó còn phải đáp ứng những yêu cầu như sẽ được thảo luận trong chương 13. Các loại hàng hoá miễn thuế khác được đề cập trong các tiểu mục thuộc chương 98 của danh mục về biểu thuế. Các tiểu mục này cũng có đề cập đến một vài loại miễn thuế được áp dụng đối với các sản phẩm được sử dụng vào mục đích khoa học hoặc từ thiện, và miễn thuế đối với những sản phẩm được gửi trả về vì không đạt tiêu chuẩn.

LUẬT VỀ NHẬP KHẨU

Cục hải quan sẽ quyết định về thuế suất phải áp dụng đối với hàng hoá sau khi hồ sơ khai hàng nhập đã được kết thúc. Nếu bạn cần biết trước một vài chi tiết, bạn không nên dựa trên một vài chuyến hàng nhỏ để thử nghiệm, vì không có cái gì bảo đảm được rằng chuyến hàng kế tiếp sẽ được hưởng biểu thuế như chuyến hàng trước. Những chuyến hàng nhập khẩu nhỏ có thể được thông qua dễ dàng. Đặc biệt nếu quy trình nhập khẩu được thực hiện theo những thủ tục không chính thức thường được áp dụng đối với các chuyến nhỏ, hoặc trong những tình huống bảo đảm được áp dụng một thuế suất cố định.

Nhà xuất khẩu, nhà nhập khẩu, hoặc một bên nào khác có liên quan muốn tìm hiểu các thông tin về thuế suất sẽ được áp dụng đối với hàng hoá của họ có thể biên thư hỏi giám đốc hải quan quận nơi hàng hoá của họ sẽ được khai nhập vào, hoặc có thể liên hệ với Phân cục trưởng hải quan khu vực New York, địa chỉ New York N.Y 10048 hoặc gửi thư về Cục hải quan, phòng quản lý các luật lệ và quy tắc hải quan, Washington D.C 20229. Các chi tiết về các thủ tục được áp dụng đối với các quyết định liên quan đến hàng nhập trong tương lai được trình bày trong s19b phần 177.

Hải quan cảng và quận là những nguồn thông tin tốt nhất, trong khi đó thì các thông tin về cách thức xếp loại biểu thuế mà bạn nhận được một cách không chính thức thì chưa được coi là chính xác. Theo 19 CFR phần 177, các nhà nhập khẩu có thể nhận được thông tin chính xác trong danh mục biểu thuế dung hợp (HTS), chương I - phần 97, trong đó quy định cách xếp loại biểu thuế mà họ có thể hoàn toàn tin tưởng được khi muốn vào đó để có những quyết định dứt khoát trong việc đặt hàng hoặc các quyết định khác thuộc về kinh doanh, bằng cách viết thư cho bất cứ một giám đốc hải quan quận hoặc cảng nào, hoặc giám đốc hải quan vùng, cảng New York, N.Y 10048. Các quy tắc nói trên là những quy tắc cơ bản sẽ đương nhiên được áp dụng tại các cảng vào, ngoại trừ trường hợp Phòng quản lý các luật lệ và quy tắc hải quan thuộc Cục hải quan huỷ bỏ các quy tắc đó.

Khi bạn muốn hỏi về các quy định của hải quan, thì bạn phải điền vào thư của bạn các chi tiết sau đây:

1. Tên địa chỉ và các thông tin đã được xác minh của các bên

liên quan (nếu biết) và mã số ID của nhà xuất bản hàng hoá (nếu có).

2. Tên cảng mà hàng hoá sẽ nhập vào (nếu biết).

3 Mô tả thương vụ sẽ làm, thí dụ như dự trù nhập hàng gì? Từ nước nào?

4. Phải nêu rõ rằng, hàng hoá của mình chưa hề bị quyết định phải lưu kho chờ Cục hải quan hoặc toà án xử lý.

5. Phải cko biết trước đó bạn đã từng hỏi một sĩ quan hải quan nào chưa, và nếu có, thì sĩ quan nào? Tên gì? và dã được sĩ quan hải quan đó thông tin như thế nào, nếu có.

Nếu bạn muốn hỏi thông tin về cách xếp loại biểu thuế, bạn phải điền vào thư của bạn các chi tiết sau đây:

1. Mô tả chi tiết hàng hoá. Gửi mẫu, nếu thuận tiện; kèm theo các bản vẽ sơ phát, biểu đồ, hoặc các cách minh hoạ khác có thể thay thế cho việc mô tả bằng chữ viết.

2. Số vật liệu bị xuống cấp, số lượng của mỗi loại vật liệu đó.

3. Mô tả công dụng chính của hàng hoá khi được nhập vào Hoa Kỳ.

4. Cho biết thêm chi tiết về xưng danh thương mại, khoa học hoặc tên gọi thông thường, để chỉ danh hàng hoá đó.

5. Cho biết thêm bất cứ thông tin nào khác có thể hữu ích cho việc xếp loại biểu thuế.

Bạn có thể không quan tâm đến bất cứ một điều yêu cầu nào trong 4 điều yêu cầu nói trên nếu bạn chắc chắn rằng thông tin đó không có mục đích nhằm xếp loại biểu thuế. Tuy nhiên, để tránh mọi sự chậm trễ, bạn nên trình bày cặn kẽ điều bạn muốn biết. Nếu bạn gửi đến một mẫu hàng, bạn đừng vội tin rằng bạn đã mô tả đầy đủ hết các chi tiết liên quan đến mẫu hàng đó. Ngoài ra bạn cũng nên lưu ý, là mẫu hàng của bạn được xét nghiệm miễn phí. Tuy nhiên nếu trong lúc xét nghiệm, mẫu đó bị phá huỷ, thì bạn cũng không nhận lại được mẫu hàng xét nghiệm đó.

Các thông tin được kèm trong thư trả lời theo yêu cầu của một thư hỏi để biết kết luận của hải quan về một vấn đề liên quan

đến biểu thuế cũng có thể không nhất thiết phải được hải quan trả lời. Điều này phù hợp với các điều khoản của đạo luật về tự do thông tin đã được tu chỉnh qua điều 5 U.S.C 552, 19 CFR 177, 8(a) (3).

KHÁNG NGHỊ

Nhà nhập khẩu có quyền không đồng ý với cách tính thuế của hải quan sau khi thủ tục khai hàng nhập kết thúc. Nhà nhập khẩu sẽ yêu cầu xin phán quyết lại bằng cách nộp đơn kháng nghị xin cứu xét lại theo mẫu hải quan 19 trong vòng 90 ngày sau khi thủ tục khai hàng nhập kết thúc (xin, xem sCFR phần 174). Trường hợp Cục hải quan từ chối không cứu xét đơn kháng nghị thì việc tính thuế sẽ được quyết định qua một cuộc tranh tụng và xét xử ở cấp Nhà nước.

NGHĨA VỤ TRONG VIỆC ĐÁNH THUẾ

Không có một điều khoản nào cho phép trả thuế trước ở nước ngoài trước khi hàng được xuất khẩu sang Mỹ. Điều này cũng được áp dụng đối với quà cáp gửi qua đường bưu điện.

Trong các trường hợp thông thường, nghĩa vụ của người nhập hàng trong việc đóng thuế sẽ được ấn định lúc làm thủ tục khai hàng nhập để tiêu thụ hoặc khai hàng để lưu kho với hải quan. Người hoặc doanh nghiệp có nghĩa vụ đóng thuế là người hoặc doanh nghiệp đứng tên làm thủ tục khai hàng nhập với hải quan. Khi hàng hoá đã làm thủ tục cho tạm nhập kho hải quan, thì nghĩa vụ đóng thuế có thể được chuyển sang scho người mua hàng nào muốn sau này rút hàng ra dưới danh nghĩa của chính mình.

Việc chi trả chi phí hoa hồng cho nhà môi giới về thủ tục hải quan không hề làm cho nhà nhập khẩu chính thức thoát khỏi trách nhiệm phải đóng các lệ phí khác phải trả khi làm thủ tục hải quan (các loại thuế và lệ phí hải quan khác) nếu các lệ phí đó chưa được nhà môi giới thanh toán.

Vì thế nếu nhà nhập khẩu thanh toán bằng chi phiếu, thì phải kèm một chi phiếu riêng để thanh toán các lệ phí hải quan, trên chi phiếu phải có ghi "Chi trả cho hải quan", chi phiếu này sẽ có nhà môi giới nộp cho hải quan.

Trong trường hợp nhà môi giới về thủ tục hải quan đứng lên làm thủ tục khai hàng nhập, thì nhà môi giới này được miễn trừ việc thanh toán các khoản thuế phải đóng thêm theo luật định nếu một là người môi giới đã có khai tên chủ hàng và hai là chủ hàng có khai báo chấp nhận trả các khoản thuế được tính thêm và tờ cam kết này của chủ hàng được nhà môi giới nộp cho giám đốc hải quan quận hoặc cảng trong vòng 90 ngày kể từ ngày khai hàng nhập.

THỦ TỤC HẢI QUAN

A. PHÍ THỦ TỤC HẢI QUAN (CUSTOMS USER FEES)

Luật hải quan và thương mại 1990 (Customs and Trade Act of 1990) cho phép hải quan Mỹ được thu phí làm thủ tục hải quan cho các chuyến hàng xuất nhập, cho các phương tiện vận tải (tàu thuyền, xe cộ, xe lửa, máy bay...) hành khách, chuyển thư bưu điện v.v... Việc thu phí này hợp với yêu cầu của GATT, không mang tính chất thuế, không có tính chất của một hàng rào bảo hộ mậu dịch gián tiếp.

Loại phí này mang tên: Phí thủ tục hàng hoá (Merchandise Processing Fê) - MPF, thay thế cho các loại quy định thu phí cho từng chuyến vào hoặc ra, chính thức hay không chính thức mang tính chất thương mại. Phí tính theo trị giá lô hàng Advalorem của mỗi chuyến vào chính thức. Các chuyến vào không chính thức có 3 mức phí.

- Mức phí còn tuỳ thuộc vào cách làm thủ tục giấy tờ bằng tay hay bằng máy điện tử.

- Các chuyến thư hàng không có quy định riêng. Cụ thể mức phí tính như sau:

+ Cho các chuyến hàng chính thức: Mức phí bằng 0,17% trị giá lô hàng (Advalorem), nhưng tối đá không quá 400 USD và tối thiểu không dưới 21 USD. Nếu làm thủ tục bằng tay thì cộng thêm 3 USD.

+ Mức phí 2 USD cho chuyến vào không chính thức chưa đầy đủ điều kiện hải quan, được làm thủ tục bằng máy vi tính.

+ Mức phí 5 USD cho trường hợp trên, nhưng làm thủ tục bằng tay.

+ Mức phí 8 USD cho chuyến vào không chính thức nhưng đã chuẩn bị đủ thủ tục để qua hải quan.

Mức phí trên với Canada, Mêhicô được giảm tới 40%.

B. CÁC LUẬT VỀ HẢI QUAN KHÁC CỦA MỸ

Ngoài ra, các quy định sau đây về hải quan Mỹ cần lưu ý:

1. Mác mã phải ghi rõ nước xuất xứ:

a. Quy định:

Mọi hàng hoá nhập khẩu có xuất xứ ngoại quốc, phải ghi rõ ràng, không được tẩy xoá ở chỗ dễ nhìn thấy trên bao bì xuất nhập khẩu. Tên người mua cuối cùng ở Mỹ tên bằng tiếng Anh nước xuất xứ hàng hoá đó. Hàng tới tay người mua cuối cùng thì trên bao bì, vật dùng chứa đựng bao bì tiêu dùng của hàng hoá cũng phải ghi rõ nước xuất xứ của hàng hoá bên trong.

b. Ngoại lệ:

Mỹ cũng cho phép một số trường hợp mà xét thấy không có gì nghi vấn về xuất xứ, hoặc xuất xứ quá rõ ràng thì không phải bắt buộc tuân thủ quy định trên.

- Hoặc hàng mà người nhập khẩu chế biến, thay đổi rồi xuất đi ngay và người mua cuối cùng của sản phẩm ấy không phải là người mua cuối cùng của số hàng nhập ban đầu.

- Sản phẩm nghề cá của Mỹ, sản phẩm thuộc quyền sở hữu của Mỹ, sản phẩm chuyển tải, xuất ngày từ Mỹ.

- Sản phẩm được miễn thuế trị giá 1 USD hoặc thấp hơn, hoặc thực sự là quà biếu trị giá dưới 10 USD hoặc sản phẩm sản xuất được trên 20 năm rồi mới xuất khẩu.

c. Một số trường hợp đặc biệt lưu ý:

- Không có ngoại lệ về việc ghi mác mã đối với hàng đường ống, xy-lanh khí nén, gioăng, khung phụ tùng cùng chúng kèm theo.

Thủ tục hải quan

- Đồ chứa bao bì mặt hàng nấm phải ghi rõ bằng tiếng Anh nơi trồng nấm ấy.

- Với hàng trang sức làm theo kiểu của Mỹ, hàng nghệ thuật theo kiểu của Mỹ phải ghi rõ nước xuất xứ.

d. Phạt vi phạm:

- Hàng nhập vào Mỹ không tuân thủ quy định trên sẽ bị phạt mức 10% giá trị lô hàng (Advalorem) và phải thực hiện thêm một số yêu cầu nữa. Tuy nhiên, không phải có nghĩa là người nhập khẩu được miễn thi hành nghĩa vụ đã quy định.

- Hàng nhập không đáp ứng đúng yêu cầu về ghi mác mã sẽ bị giữ lại ở khu vực hải quan Mỹ cho tới khi người nhập khẩu thu xếp tái xuất trở lại, phá huỷ đi hoặc tới khi hàng được xem là bỏ để chính phủ định đoạt toàn bộ hoặc từng phần.

- Phần 304 (h) luật thuế của Mỹ quy định ai cố tình vi phạm, cố tình che dấu sẽ bị phạt tiền 5.000 USD, hoặc bỏ tù dưới một năm.

- Trường hợp có sự phối hợp với nước ngoài để thay đổi tẩy xoá mác mã về xuất xứ hàng hoá thì bị phạt 100.000 USD với lần đầu và các lần bị phạt sau đó là 250.000 USD.

C. PHÍ VÀ HẠN NGẠCH NGÀNH NÔNG SẢN

1. Ngay từ 1933, Mỹ đã có đạo luật "Điều chỉnh nông nghiệp" (Agricultura) Adiustmen Act of 1933) và sau đó điều chỉnh nhiều lần, cho phép Tổng thống được áp dụng phí và hạn ngạch với hàng nông sản nhập khẩu, gây tổn hại tới chương trình nông sản trong nước của Bộ Nông nghiệp Mỹ. Thí dụ: Làm thị trường trong nước không ổn định, giá cả tăng vọt v.v.. Mục tiêu họ để ra là ổn

định và hỗ trợ giá nông sản trong nước, đảm bảo thu nhập cho nông dân; đảm bảo nguồn lương thực trong nước và nguồn sợi các loại, cân đối và đầy đủ cho nhu cầu trong nước. Quốc hội Mỹ còn quy định chế độ trợ giá tối thiểu cho một số nông sản chủ yếu, kể cả nông sản dễ hư hao.

Khi xét thấy việc nhập khẩu nông sản gây tác hại tới nông nghiệp trong nước, Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp báo cáo Tổng thống. Tổng thống cho điều tra lại, và thấy rằng báo cáo đó là xác đáng, thì Tổng thống sẽ quyết định áp dụng biện pháp thu phí nhập khẩu hoặc hạn ngạch nhập khẩu. Tuy nhiên, mức phí không được quá 50% giá trị sản phẩm. Quota cũng không được vượt quá 50% số lượng đã nhập trong giai đoạn bị ảnh hưởng. Kể từ 1935 tới nay, Mỹ đã áp dụng cách khống chế này với 12 mặt hàng và nhóm hàng:

- Lúa mì, bột mì, kiều mạch, đại mạch, bông, bông sơ, sản phẩm bông, sản phẩm sữa, dầu lạc, hạt dầu màng tang, dầu lanh, sợi lanh, đường, sản phẩm đường v.v... Tới nay Mỹ đã giảm dần, chỉ còn áp dụng cho bông, sản phẩm sữa, lạc và sản phẩm lạc, đường tinh chế, sản phẩm có đường, Phí quota loại này, Mỹ công bố trong phần XXII của danh bạ thuế quan HTS của Mỹ.

2. Nhập khẩu thịt:

Năm 1964, Mỹ đưa ra đạo luật điều tiết việc nhập khẩu thịt, sau đó nhiều lần sửa lại và ngày 31/12/1979 sau khi thông qua Quốc hội, Tổng thống Mỹ Carter đã ký ban hành (Meat Import Act 1979).

Theo đạo luật này, Mỹ sẽ áp dụng Quota khống chế việc nhập thịt bò, cừu, dê, bê khi lượng thít nhập khẩu đã vượt qua lượng quy định cơ bản cho nhập hàng năm ở mức 10 hoặc trên 10%. Từ 1979 đến 1989, lượng quy định cơ bản là 1.204.6000.000 pounds.

Khi lượng thịt nhập vào đã tới mức 110% của mức quy định cơ bản, Mỹ sẽ áp đặt ngay Quota. Tuy vậy, luật cũng quy định rằng mức Quota nhập khẩu bao giờ cũng được định mức dưới mức 1.193 tỷ pounds mỗi năm. Khi áp dụng Quota để hạn chế nhập thịt thì Mỹ sẽ phân cho các nước bạn hàng cung cấp thịt cho mình, căn cứ theo mức cung cấp truyền thống giữa hai nước.

Căn cứ vào cung cầu, sản xuất, xuất xứ trong nước và để bảo vệ thị trường nội địa, Tổng thống mỹ quyết định việc tăng, giảm,

huỷ bỏ, bạm ngưng Quota, nhưng có tham khảo thông báo trước, tạo đủ thời gian chuẩn bị cho khách hàng, có xét đến tính đặc thù của thời vụ, và đặc điểm đàn gia súc.

Về nhập khẩu thịt. Mỹ còn quy định cụ thể về kiểm tra tiêu chuẩn chất lượng thịt được nhập vào Mỹ. Đồng thời còn có quy định "có đi có lại" về tiêu chuẩn thịt cho nhập giữa Mỹ và nước bạn hàng. Nghĩa là nước kia quy định tiêu chuẩn chất lượng thịt cho Mỹ xuất sang họ thế nào thì Mỹ cũng sẽ áp dụng những quy định tương tự như vậy với nước ấy.

3. Hạn ngạch nhập khẩu đường:

Mỹ phải nhập từ 33 tới 55% nhu cầu về đường của nước này. Mỹ là một trong những nước nhập đường lớn nhất thế giới. Từ năm 1967, Mỹ đã áp dụng thuế hoặc Quota để khống chế việc nhập khẩu đường, sirô và rỉ đường. Trước đây, Mỹ áp dụng hạn ngạch bằng cách quy định số lượng cho nhập. Quy định này bị các nước trong GATT phản đối. Từ 1/10/1990, Mỹ áp dụng quy chế mới bằng cách dùng công cụ thuế. Theo quy chế này, một lượng nhất định cho phía nhập đường vào Mỹ chịu mức thuế thấp. Lượng hạn ngạch này xác định trên cơ sở sản xuất trong nước hiện tại và nhu cầu tiêu thụ trong nước. Số lượng đường cho nhập thuế thấp này được phân cho các nước bạn hàng tuỳ theo khối lượng truyền thống của họ vẫn cung cấp cho Mỹ. Khối lượng đường vào Mỹ vượt quá mức quy định trên. Mỹ sẽ đánh thuế cao ở mức 16 xu/pound (cân Anh), nước nào được hưởng GSP của Mỹ thì cũng chỉ được hưởng chế độ miễn thuế ở mức hạn ngạch Mỹ cho phép nhận vào Mỹ với mức thuế thấp.

4. Cấm nhập khẩu một số loại nông sản:

Điều khoản 8e của luật điều chỉnh nông nghiệp Mỹ quy định cấm nhập khẩu những mặt hàng nông sản sau đây nếu chúng không đáp ứng được yêu cầu về: cấp loại, kích cỡ chất lượng và độ già:

"Cà chua, nho khô, olive, quả chanh đắng (Chanh nước có vị đắng), Bưởi, hạt Tiêu còn xanh, cà chua ái Nhĩ Lan, dưa chuột, cam, hành, quả óc chó, chà là, nho (dùng cho bữa ăn), trái cà, mận táo, trái kiwi, trái hố trăm, quả đào tiên". Tiêu chuẩn này xây dựng trên cơ sở tiêu chuẩn sản phẩm mà Mỹ sản xuất được và có nhu cầu trong nước.

5. Nhập khẩu sắt thép:

Chương VII của Bộ luật thương mại và thuế quan 1984 của Mỹ quy định Quy chế ổn định việc nhập khẩu sắt thép và chương trình tự do hoá mậu dịch sắt thép (VRA) giá trị 5 năm sau đó gia hạn thêm. Luật này cho phép tổng thống áp dụng quyền giới hạn, hạn chế về mặt số lượng và các điều kiên khác trong các hiệp định song phương ký với nước xuất khẩu, cung cấp thép cho Mỹ. Với ngôn ngữ rất chung và rộng về ngữ nghĩa, nên luật này cho quyền Tổng thống khá rộng để áp dụng các biện pháp cấp thiết bao gồm cả việc yêu cầu xuất trình giấy phép xuất khẩu có giá trị, hoặc các giấy tờ cần thiết, xem đây là điều kiện để vào thị trường Mỹ. Nghĩa là Mỹ tận dụng hàng rào phi quan thuế để tăng cường sức mạnh khống chế việc nhập sắt thép.Tuy đề ra chương trình tự do hoá mậu dịch sắt thép (VRA), nhưng Mỹ vẫn áp dụng nhiều hình thức quản lý chặt việc nhập khẩu sắt thép vào Mỹ.

6. Hạn chế nhập khẩu vì an ninh quốc giá:

Mục 232 của "luật mở rộng thương mại" 1962 cho quyền Tổng thống hạn chế việc nhập khẩu nếu xét thấy có nguy cơ phương hại tới an ninh quốc gia. Việc hạn chế sẽ thực hiện bằng cách áp dụng hạn ngạch, áp dụng phí nhập khẩu. Tổng thống Mỹ dùng quyền này với các mặt hàng dầu lửa và sản phẩm dầu lửa.

Khi nhận được đơn kiến nghị của các ngành có liên quan rằng quyền nhập khẩu một mặt hàng nào đó về số lượng, chủng loại... gây phương hại tới an ninh quốc gia, Bộ trưởng thương mại sẽ cho điều tra, có thông báo và tham khảo, kết hợp với Bộ trưởng quốc phòng. Trong vòng 270 ngày, Bộ trưởng thương mại có tờ trình báo cáo và khuyến nghị giải pháp với Tổng thống. Sau đó 90 ngày, Tổng thống cho ý kiến quyết định và 15 ngày tiếp theo sẽ công bố việc áp dụng, biện pháp khống chế cụ thể (nếu Tổng thống chấp nhận kết quả điều tra và ý kiến của Bộ trưởng thương mại).

7. Hạn chế nhập khẩu vì lý do "cán cân thanh toán"

Mục 122, Luật thương mại (Trade Act. 1974) cho quyền Tổng thống được tăng, hoặc mở rộng những quy định hạn chế nhập khẩu để giải quyết khó khăn về thanh toán quốc tế của đất nước.

Việc hạn chế nhập khẩu vì lý do này rất nghiêm ngặt, cho áp

dụng phụ thu nhập khẩu (không quá 15% trị giá hàng hóa), hoặc áp dụng hạn ngạch hoặc kết hợp cả hai biện pháp này trong thời gian 150 ngày (trừ khi Quốc hội gian hạn thêm). Trong trường hợp thâm hụt cán cân thanh toán nghiêm trọng, việc làm này còn nhằm bảo vệ đồng đollar khỏi bị phá giá lớn.

Luật này ra đời, kết hợp với các luật lệ nói ở trên là nhằm bảo vệ lợi ích của nền sản xuất, kinh tế Mỹ. Là một nước nhập dầu lửa lớn, Mỹ luôn bị tác động bởi sự thất thường của giá trị trường dầu lửa quốc tế.

Do vậy luật này nhằm tạo ra môi trường pháp lý để Mỹ bảo vệ ngành sản xuất trong nước được sử dụng nhiều dầu lửa, tránh tình trạng thiếu hụt về cán cân thanh toán. Mặc dù vẫn công bố tự do thương mại không phân biệt đối xử, nhưng thực tế với từng loại nước và khách hàng Mỹ vẫn có chế độ riêng. hàng rào phi quan thuế của Mỹ thể hiện ở các quy chế sau đây:

8. Tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm:

Mỹ đã khai thác vận dụng những quy chế của tổ chức GATT để đưa ra quy định về tiêu chuẩn chất lượng của mình.

a. Hiệp định đa biên về những trở ngại kỹ thuật đối với trong khuôn khổ GATT:

Đây là hàng rào phi thuế quan được quy định cụ thể ở Hiệp định Tokyo - GATT 1973- 1979 và có hiệu lực từ 1/1/1980. Hiệp định này được gọi tắt là Luật về tiêu chuẩn (Standard Code), qui định rằng:

- Nguyên tắc cơ bản, quan trọng nhất là các nước ký kết Hiệp định không được vô tình hay hữu ý định ra tiêu chuẩn quy định, kỹ thuật, chế độ cấp giấy chứng nhận, để bảo vệ đời sống, sức khoẻ, môi trường cho nước mình, nhưng những quy chế đó không được gây trở ngại cho thương mại quốc tế và càng hạn chế càng tốt.

- Chống phân biệt đối xử giữa các nước thành viên, về tiêu chuẩn cho sản phẩm nước mình và sản phẩm nhập khẩu, và điều kiện thủ tục xin giấy chứng nhận.

Tiêu chuẩn kỹ thuật, điều kiện và mọi thay đổi có liên quan, phải giải thích rõ, công bố thật sớm và thật rõ ràng cụ thể.

b. Quy định của Mỹ:

Chương IV của Luật về các Hiệp định thương mại 1979 của Mỹ (Trade Agrement Act 1979) quy định việc áp dụng các tiêu chuẩn và thủ tục xin cấp giấy chứng nhận cho hàng nhập vào Mỹ được căn cứ theo hiệp định nói trên của GATT.

Tuy vậy những quy định đó được Mỹ áp dụng làm phương tiện để phân biệt đối xử với các loại hàng nhập, thí dụ: hàng nhập có thể bị kiểm tra, thử nghiệm xem có phù hợp với tiêu chuẩn trong nước hay không và tiến hành ở những điều kiện khó khăn hơn so với điều kiện áp dụng cho hàng trong nước. Chế độ cấp giấy chứng nhận hàng phù hợp tiêu chuẩn cũng được dùng để hạn chế hàng nhập hoặc phân biệt đối xử. Thực chất đây là hàng rào phi quan thuế để Mỹ bảo hộ hợp lệ cho sản xuất trong nước.

NHỮNG QUY ĐỊNH THỦ TỤC XUẤT NHẬP CẢNH

CÔNG NHÂN VIỆT NAM ĐƯỢC CẤP HỘ CHIẾU PHỔ THÔNG BAO GỒM 8 ĐỐI TƯỢNG SAU:

1. Công chức, viên chức, nhân viên và những người thuộc biên chế cơ quan Đảng, Nhà nước bao gồm những người là nhân viên hợp đồng thời hạn 6 tháng trở lên của doanh nghiệp Nhà nước, những công chức, viên chức thuộc biên chế các cơ quan Đảng, Nhà nước được cử sang làm việc tại các tổ chức xã hội, tổ chức kinh tế ngoài quốc doanh, xí nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và cơ quan. tổ chức hợp pháp của người nước ngoài tại Việt Nam.

Đoàn thể nhân dân cấp Trung ương hoặc doanh nghiệp Nhà nước được thủ trưởng có thẩm quyền cử ra nước ngoài công tác đó là các đoàn thể Mặt trận Tổ quốc, Tổng liên đoàn lao động, Hội Liên hiệp Phụ nữ, Đoàn thanh niên Cộng sản, Hội Cựu chiến binh và Hội Nông dân thuộc cấp Trung ương.

2. Những người là uỷ viên ban chấp hành các hội nghề nghiệp do Chính phủ cho phép thành lập, hoạt động và nhân viên làm việc ở các hội, đoàn thể hợp pháp đang hưởng lương theo quỹ lương của Nhà nước, được thủ trưởng có thẩm quyền cử ra nước

ngoài công tác.

3. Chủ tịch Hội đồng quản trị, giám đốc các doanh nghiệp ngoài quốc doanh (bao gồm cả công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn) có các doanh nghiệp Nhà nước góp vốn do Bộ trưởng, thủ trưởng cơ quan ngang Bộ, thủ trưởng cơ quan thuộc Chính phủ hoặc Chủ tịch Uỷ ban Nhân dân tỉnh.

4. Hội viên của các tổ chức xã hội, tổ chức nghề nghiệp hợp pháp (trừ những người thuộc diện nêu trên ở khoản 1,2 trên đây) được người đứng đầu tổ chức mình cử đi nước ngoài công tác.

5. Thành viên của các tổ chức kinh tế ngoài quốc doanh: công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn, hợp tác xã, tập đoàn sản xuất... (thành lập và hoạt động theo pháp luật) được cả đi nước ngoài.

6. Công dân Việt Nam làm việc trong các xí nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài, xí nghiệp liên doanh với nước ngoài, chi nhánh công ty nước ngoài, văn phòng đại diện của các tổ chức nước ngoài, các tổ chức quốc tế tại Việt Nam... được người đứng đầu xí nghiệp, văn phòng... cứ đi nước ngoài công tác.

7. Công dân Việt Nam xin đi học, chữa bệnh, du lịch, lao động, thăm thân nhân ở nước ngoài hoặc xin đi nước ngoài vì mục đích cá nhân khác.

8. Công nhân Việt Nam xin xuất cảnh định cư ở nước ngoài.

THỦ TỤC CẤP HỘ CHIẾU THỊ THỰC

Đối với người thuộc các diện 1,2,3 nêu trên hồ sơ gồm:

- Quyết định hoặc công văn về việc cử công chức, viên chức, nhân viên ra nước ngoài của Bộ trưởng, thủ trưởng cơ quan ngang Bộ, thủ trưởng cơ quan thuộc Chính phủ, thủ trưởng cơ quan, đoàn thể nhân dân cấp Trung ương, Chủ tịch Uỷ ban Nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương hoặc của người được thủ trưởng cơ quan nói trên uỷ quyền.

- Một đơn đề nghị cấp hộ chiếu phổ thông (theo mẫu M x 1) kèm theo 3 ảnh (4x6 cm, mới chụp, mặt nhìn thẳng, đầu để trần), trong đó một ảnh dán vào đơn. Thủ trưởng cơ quan, tổ chức trực

tiếp đóng dấu giáp lai vào ảnh, xác nhận vào đơn đó.

Nếu người ký xác nhận vào đơn nói trên chính là thủ trưởng có thẩm quyền cử công chức, viên chức, nhân viên ra nước ngoài thì không cần có văn bản như vừa nói trên đây.

Đối với người thuộc các diện 4, 5, 6, 7 và 8:

- Người từ 16 tuổi trở lên và người dưới 16 tuổi nhưng không làm thủ tục cùng với cha, mẹ hoặc người đỡ đầu, hồ sơ gồm:

Một đơn đề nghị cấp hộ chiếu phổ thông (theo mẫu M x 1), kèm theo 5 ảnh (4 x 6 cm, mới chụp, mặt nhìn thẳng, đầu để trần trong đó một ảnh dán vào đơn. Nếu người xin xuất cảnh là công chức, viên chức, nhân viên (kể cả người làm hợp đồng thời hạn từ sáu tháng trở lên và người được cử sang làm việc trong các tổ chức xã hội, tổ chức kinh tế ngoài quốc doanh), thì thủ trưởng cơ quan, tổ chức đóng dấu giáp lai vào ảnh và xác nhận vào đơn đồng ý cho xuất cảnh.

Nếu người xin xuất cảnh là dân thường, thì trưởng công an phường, xã nơi đăng ký nhân khẩu thường trú đóng dấu giáp lai vào ảnh và xác nhận vào đơn.

Người ký xác nhận vào đơn như nói trên phải chịu trách nhiệm trước pháp luật về nhân sự do mình xác nhận, cần ghi rõ: "không có gì vướng mắc, đề nghị (hoặc đồng ý) cho xuất cảnh". Người ký phải ghi rõ chức vụ, họ tên.

Giấy tờ kèm theo đơn để chứng minh lý do xin xuất cảnh là đúng sự thật gồm các trường hợp sau:

- Đối với người đi thăm thân nhân thì nộp bản sao giấy mời hoặc giấy bảo lãnh của tổ chức hoặc thân nhân ở nước ngoài (có công chứng Nhà nước, không bắt buộc nộp bản chính và không cần xác nhận của cơ quan đại diện Việt Nam ở nước ngoài).

- Đối với người xin đi du học hoặc đi lao động ở nước ngoài do cơ quan Nhà nước hoặc tổ chức có tư cách pháp nhân đứng ra tổ chức thì phải có văn bản đề nghị của cơ quan, tổ chức đó.

Trường hợp xin đi du học hoặc lao động ở nước ngoài do cá nhân tự liên hệ thì nộp giấy mời hoặc giấy bảo lãnh của tổ chức hoặc cá nhân ở nước ngoài.

- Đối với người là hội viên, thành viên của các hội nghề nghiệp, tổ chức xã hội, tổ chức kinh tế ngoài quốc doanh, người làm việc trong xí nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài, xí nghiệp liên doanh văn phòng đại diện nước ngoài tại Việt Nam... được cử ra nước ngoài công tác thì phải có văn bản đề nghị của tổ chức, xí nghiệp, văn phòng... mà người đó làm việc.

- Đối với người xin xuất cảnh để định cư ở nước ngoài thì nộp các giấy tờ để chứng minh đủ tiêu chuẩn và điều kiện xuất cảnh theo quy định tại Quyết định số 121/CP ngày 19/3/1979 của Chính phủ.

- Đối với trường hợp xin xuất cảnh khác thì nộp giấy tờ cần thiết để chứng minh rõ mục đích xin xuất cảnh.

- Đối với trẻ em dưới 16 tuổi đi cùng với cha mẹ hoặc người đỡ đầu thì thủ tục rất đơn giản, chỉ việc khai chung vào đơn của người đó, kèm theo ba ảnh (4x6 cm).

Những giấy tờ nêu trên nếu bằng tiếng nước ngoài thì phải kèm theo bản dịch ra tiếng Việt Nam có công chứng Nhà nước.

Thủ tục xuất cảnh lần thứ hai: mà thôi thời gian xuất cảnh chưa quá 12 tháng (tính từ ngày trở về của lần xuất cảnh, trước đến ngày nộp đơn lần này), hồ sơ đơn giản hơn những chỉ áp dụng với những người thuộc diện 1,2 và 3 gồm:

- Quyết định hoặc công văn của thủ trưởng cơ quan, tổ chức có thẩm quyền.

- Một đơn đề nghị cấp thị thực (theo mẫu Mx2) có dán ảnh và đóng dấu giáp lai của cơ quan, tổ chức (không cần chữ ký xác nhận của thủ trưởng như xin xuất cảnh lần đầu), kèm theo hộ chiếu còn giá trị.

Nếu người xin xuất cảnh từ lần thứ hai trở đi mà thời gian cách lần xuất cảnh trước đã quá 12 tháng hoặc hộ chiếu đã hết giá trị sử dụng thì phải làm thủ tục như người xin xuất cảnh lần đầu.

NƠI NHẬN HỒ SƠ VÀ THỜI HẠN NHẬN KẾT QUẢ

Đối với những người thuộc diện 1, 2 và 3 thì nộp hồ sơ trả kết quả tại Cục Quản lý Xuất nhập cảnh, Bộ Nội vụ. Thời gian nhận

kết quả trong vòng 5 ngày (ngày làm việc) kể từ ngày Cục Quản lý Xuất nhập cảnh nhận hồ sơ hợp lệ.

Đối với những người thuộc diện 4, 5, 6, 7 và 8 thì nộp hồ sơ và trả kết quả tại Phòng Quản lý Xuất nhập cảnh thuộc Công an tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương (nơi người xin xuất cảnh đăng ký nhân khẩu thường trú hoặc nơi đặt trụ sở của cơ quan, tổ chức mà người xin xuất cảnh là nhân viên). Trường hợp cần thiết, Cục Quản lý Xuất nhập cảnh có thể trực tiếp nhận hồ sơ và trả kết quả theo quy định của Bộ Nội vụ. Thời gian nhận xét kết quả tuỳ thuộc vào các trường hợp sau:

Đối với các trường hợp xin xuất cảnh có thời hạn để thăm dò, khảo sát thị trường, thực hiện hợp đồng kinh tế, thương mại, học tập, lao động, đào tạo, chuyên gia... do các cơ quan, tổ chức... cử đi (nêu ở các diện 4,5,6) thì trong bảy ngày sẽ trả lời cho đương sự (gồm bốn ngày do Công an tỉnh, thành phố xét duyệt, nếu đủ điều kiện xuất cảnh thì gửi lên Cục Quản lý Xuất nhập cảnh kiểm tra và cấp hộ chiếu, thị thực).

Xin chú ý, thời hạn trên chỉ tính với những hồ sơ đầy đủ giấy tờ hợp lệ, và chỉ kể ngày làm việc (không kể chủ nhật, ngày nghỉ lễ).

Nếu Công an các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương, hoặc Cục Quản lý Xuất nhập cảnh, thấy đương sự thuộc diện chưa được phép xuất cảnh thì trả lời và giải thích cho đương sự biết, cũng trong thời hạn nêu trên.

NHỮNG TRƯỜNG HỢP CHƯA ĐƯỢC PHÉP XUẤT CẢNH

Những người chưa được phép xuất cảnh khi thuộc một trong bảy trường hợp sau:

1. Người đang có nghĩa vụ thi hành bản án hình sự hoặc đang trong thời gian bị khởi tố, truy tố, truy nã hoặc cơ quan điều tra có văn bản yêu cầu chưa cho xuất cảnh để phục vụ công tác điều tra tội phạm.

2. Người mà Toà án, Viện Kiểm sát hoặc cơ quan hành chính Nhà nước từ cấp quận, huyện trở lên yêu cầu tạm hoãn xuất cảnh để

thực hiện nghĩa vụ thi hành bản án hoặc để giải quyết các tranh chấp về dân sự, kinh tế, hành chính, nghĩa vụ nộp thuế và các nghĩa vụ tài chính khác.

3. Người đã vi phạm quy chế xuất nhập cảnh bị xử lý từ cảnh cáo trở lên, thì trong thời gian từ một đến năm năm, tính từ ngày bị xử lý vi phạm, chưa được xét giải quyết xuất cảnh.

4. Người bị nước ngoài trục xuất vì vi phạm pháp luật của nước sở tại, xét thấy hành vi vi phạm đó là nghiêm trọng, có hại cho lợi ích và uy tín của Việt Nam trên trường quốc tế, thì trong thời gian từ ba đến năm năm, tính từ ngày trở về Việt Nam, chưa được xét giải quyết xuất cảnh.

5. Người mà Viện Kiểm sát, Toà án có văn bản bắt buộc chữa bệnh hoặc có văn bản của Bộ Y tế đề nghị chưa cho xuất cảnh vì lý do y tế.

6. Người xin ra nước ngoài mà người bảo lãnh đang có hành vi phương hại đến an ninh quốc gia nước Cộng hoà Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam.

7. Những trường hợp khác vì lý do bảo vệ bí mật và an ninh quốc gia.

Dù đã có hộ chiếu, công dân Việt Nam thuộc một trong những trường hợp nêu trên vẫn có thể bị đình chỉ hoặc tạm hoãn.

NHỮNG QUI ĐỊNH MỚI VỀ XUẤT NHẬP CẢNH

Công dân Việt Nam, người nước ngoài mỗi khi xuất nhập cảnh Việt Nam đều mang theo một lượng hàng hoá gọi là hành lý miễn thuế trị giá tương đương 500 USD. Hiện nay theo quy định mới về hành lý miễn thuế áp dụng từ ngày 15-10-1998 thì công dân Việt Nam, người nước ngoài chỉ được mang theo hành lý miễn thuế trị giá tương đương 300 USD. Nếu vượt con số này phải đóng thuế phần vượt. Tiêu chuẩn hành lý miễn thuế chỉ áp dụng cho những người có hộ chiếu. Như vậy trẻ em dưới 15 tuổi đi chung hộ chiếu với người lớn được hưởng tiêu chuẩn miễn thuế 300 USD; kể cả những người xuất nhập cảnh bằng giấy thông hành hoặc chứng minh thư. Tiêu chuẩn hành lý miễn thuế được hưởng cho mỗi lần

xuất nhập cảnh, áp dụng đối với công dân Việt Nam, người Việt Nam định cư ở nước ngoài, người nước ngoài không kể số lần xuất nhập cảnh, không kể thời gian lưu trú ở nước ngoài hoặc ở Việt Nam. Không gộp chung tiêu chuẩn miễn thuế của nhiều chuyến để tính cho một người. Đối với những hàng đặc biệt như thuốc lá, một người xuất nhập cảnh được quyền mang theo 400 điếu thuốc hoặc các loại rượu có nồng độ từ 220 trở lên thì được mang theo 1,5 lít và dưới 220 có thể mang theo được 2 lít. Ngoài ra, trước đây công dân Việt Nam, người nước ngoài mỗi khi xuất nhập cảnh được mang theo khoản ngoại tệ là 7000 USD mà khôngcần khai báo. Hiện nay theo quy định mới của Thống đốc ngân hàng Nhà nước áp dụng từ ngày 27-10-1998 thì một người chỉ có thể mang theo 3000 USD và 5 triệu đồng tiền Việt Nam mà không cần khai báo. Nếu vượt quá số này thì phải ghi vào tờ khai hải quan. Nếu mang theo ngoại tệ ra nước ngoài vượt 3000 USD, ngoài việc khai báo hải quan còn phải có giấy phép của Ngân hàng Nhà nước.

QUAN HỆ THƯƠNG MẠI VIỆT- MỸ 10 NĂM QUA VÀ DỰ BÁO TRONG 10 NĂM TỚI*

I- Đánh giá tình hình quan hệ Việt Nam và Hoa Kỳ trong thập kỷ 90

1- Diễn biến quan hệ hai nước.

Ngày 3-2-1994, Tổng thống Hoa Kỳ Bill Clintơn chính thức tuyên bố bãi bỏ lệnh cấm vận chống Việt Nam. Tiếp đó, Bộ Thương mại Hoa Kỳ chuyển Việt Nam từ nhóm Z (gồm Bắc Triều Tiên, Cu Ba và Việt Nam) lên nhóm Y ít hạn chế thương mại hơn (gồm Liên xô cũ, các nước thuộc khối Vacsava cũ, Anbani, Mông Cổ, Lào, Campuchia và Việt Nam). Bộ Vận tải và Bộ Thương Mại Hoa Kỳ bãi bỏ lệnh cấm tàu biển và máy bay Hoa Kỳ vận chuyển hàng hoá sang Việt Nam, cho phép tàu mang cờ Việt Nam vào cảng Hoa Kỳ.

Hơn một năm sau, ngày 11-7-1995, Tổng thống B.Clinton đã tuyên bố công nhận ngoại giao và bình thường hoá quan hệ với Việt Nam. Các giới chức Việt Nam cũng nêu rõ quan niệm của mình về những vấn đề đặt ra trong quan hệ Việt Nam - Hoa Kỳ. Khi tuyên bố hoan nghênh quyết định của Tổng thống B.Clinton, Thủ tướng Võ Văn Kiệt đã khẳng định: "Chính phủ và nhân dân Việt Nam hoan nghênh quyết định ngày 11-7-1995 của Tổng thống B.Clinton và sẵn sàng cùng Chính phủ Hoa Kỳ thoả thuận một khuôn khổ mới cho quan hệ hai nước trên cơ sở bình đẳng, tôn trọng độc lập chủ quyền của nhau, không can thiệp vào công việc nội bộ của nhau, cùng có lợi và phù hợp với những nguyên tắc phổ biến của luật pháp quốc tế. Những quan hệ đó sẽ phục vụ lợi ích chính đáng của nhân dân hai nước và góp phần vào sự nghiệp hoà bình, ổn định, hợp tác trong khu vực cũng như trên thế giới".

Tiếp sau hai sự kiện này là chuyến thăm chính thức Việt Nam của Ngoại trưởng Hoa Kỳ W.Chirstopher ngày 5-8-1995. Đây là nhân vật cấp cao nhất trong Chính quyền Hoa Kỳ thực hiện chuyến thăm chính thức Việt Nam tính đến thời điểm đó. Chuyến thăm đã mở ra trang mới trong quan hệ giữa hai nước. Trong chuyến thăm này, hai bên đã nhất trí đẩy mạnh quan hệ kinh tế - thương mại và xúc tiến những biện pháp cụ thể để tiến tới ký Hiệp định Thương mại làm nền tảng cho quan hệ buôn bán song phương. Ngày 5-9-1995 Cựu Tổng thống Hoa Kỳ G.Bush thăm Việt Nam, chuyến thăm này đã góp phần đẩy mạnh quan hệ hữu nghị và hợp tác về nhiều mặt như kinh tế - thương mại, đào tạo, khoa học kỹ thuật... nhằm xây dựng mối quan hệ bình đẳng giữa hai nước vì lợi ích của mỗi nước, của khu vực và thế giới.

---

* Phần này được viết trước khi Hiệp định thương mại Việt - Mỹ được ký kết

Tháng 10-1995, trong dịp sang Hoa Kỳ dự lễ kỷ niệm 50 năm thành lập Liên Hợp Quốc, Chủ tịch nước CHXHCN Việt Nam, Lê Đức Anh lần đầu tiên tới thăm Hoa Kỳ và tiếp xúc với nhiều quan chức cấp cao trong "Hội nghị về bình thường hoá quan hệ, bước tiếp theo trong quan hệ Hoa Kỳ - Việt Nam" do Hội đồng Thương mại Hoa Kỳ tổ chức. Một chủ đề lớn được thảo luận nhiều tại hội nghị là xem xét khả năng Hoa Kỳ dành cho Việt Nam Quy chế Tối huệ quốc (MFN) trong buôn bán.

Tháng 9-1996 hai nước bắt đầu đàm phán Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ.

Ngày 7-4-1997 Bộ trưởng Tài chính Hoa Kỳ Robert Rubin đã đến thăm và làm việc tại Việt Nam. Hai Bộ trưởng Tài chính Việt Nam và Hoa Kỳ đã thay mặt hai Chính phủ ký Hiệp định xử lý nợ 145 triệu USD từ thời Chính quyền Sài Gòn.

Kể từ khi Hoa Kỳ bỏ cấm vận các đoàn đại diện kinh tế - thương mại bao gồm rất nhiều thương gia Hoa Kỳ đã lần lượt tới Việt Nam với mong muốn tìm hiểu thị trường và thiết lập quan hệ làm ăn lâu dài ở Việt Nam. Trong đó, có nhiều đoàn cấp cao do Thống đốc, Phó Thống đốc bang, Thị trưởng các thành phố lớn, Tổng giám đốc các tập đoàn kinh doanh lớn ở Hoa Kỳ dẫn đầu. Các phái đoàn này đều rất quan tâm đến quan tâm đến môi trường đầu tư và buôn bán ở thị trường Việt Nam trên nhiều lĩnh vực khác nhau.

Thời kỳ 1994-1997 đã có 400 CTy Hoa Kỳ vào làm ăn tại Việt Nam, kim ngạch buôn bán hai nước phát triển nhanh nhưng sau cuộc khủng hoảng tài chính châu á (từ 1997) và do đàm phán Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ kéo dài, từ 1998 đầu tư bị sút giảm, quan hệ kinh tế hai nước bị chậm lại, nhiều CTy Hoa Kỳ đã rút khỏi Việt Nam.

2- Đánh giá quan hệ buôn bán giữa hai nước

Việt Nam và Hoa Kỳ đang cùng hướng tới nhau trong mối quan hệ về nhu cầu rộng lớn bao gồm cả đầu tư và thương mại hàng hoá cũng như dịch vụ, đặc biệt là việc xuất nhập khẩu các mặt hàng mang tính chất bổ sung lẫn nhau.

Hoa Kỳ đang hướng tới Việt Nam như hướng tới một khu vực đầu tư và thị trường đông dân đầy tiềm năng trong việc tiêu thụ các mặt hàng công nghiệp, đặc biệt hàng công nghiệp điện tử - tin học - viễn thông mà hiện nay mới đang còn ở dạng sơ khai và một thị trường hàng nông sản đầy tiềm năng ở khu vực Châu á.

Còn Việt Nam hướng tới Hoa Kỳ như một thị trường tiêu thụ rộng lớn, có nền công nghiệp kỹ thuật hiện đại và có nguồn vốn dồi dào.

Sau gần 20 năm kể từ khi kết thúc chiến tranh, mãi đến năm 1993 hàng Việt Nam mới bắt đầu vào được thị trường Hoa Kỳ.

Theo số liệu của Bộ Thương mại Hoa Kỳ kim ngạch mậu dịch Việt Nam Hoa Kỳ năm 1994 đã đạt trên 222 triệu USD so với 62 triệu năm 1993 (tăng hơn 30 lần). Năm 1995 kim ngạch hai chiều đã lên tới 450 triệu USD (gấp hơn 2 lần năm trước) và năm 1996 tổng kim ngạch đạt 935 triệu USD. Năm 1999 xuất nhập khẩu của Việt Nam và Hoa Kỳ đạt 666 triệu USD và năm 1998 đạt 799 triệu USD (trong đó xuất khẩu của Việt Nam vào Hoa Kỳ đạt 520 triệu USD và nhập khẩu đạt 279 triệu USD) đứng thứ 75 trong danh sách đối tác thương mại của Hoa Kỳ trong năm 1998.

Về xuất khẩu của Việt Nam sang Hoa Kỳ

Năm 1994 Việt Nam xuất khẩu sang Hoa Kỳ lượng hàng hoá trị giá 50,4 triệu USD, trong đó hàng nông nghiệp là 38 triệu (chiếm 76% giá trị hàng xuất khẩu sang Hoa Kỳ) và hàng phi nông nghiệp chỉ chiếm 12 triệu (tương ứng 24%). Năm 1995, kim ngạch xuất khẩu sang Hoa Kỳ đạt 200 triệu USD (gấp gần 4 lần năm 1994), trong đó hàng nông nghiệp chiếm 151 triệu USD (chiếm 76% giá trị hàng xuất khẩu sang Hoa Kỳ) và hàng phi nông nghiệp đạt 47 triệu USD (24%). Năm 1996 xuất khẩu của ta sang Hoa Kỳ đạt 308 triệu USD, năm 1997 đạt 372 triệu USD và năm 1998 đạt 520 triệu USD (xem bảng số...).

Xét về mặt cơ cấu, mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam sang Hoa Kỳ trong năm 1994-1997 là thuộc nhóm nông, lâm thủy sản. Trong nhóm này, cà phê chiếm phần lớn với kim ngạch 30 triệu USD năm 1994, 145 triệu năm 1995, 1996, 108 triệu USD năm 1997 và 147 triệu năm 1998. Hàng công nghiệp nhẹ của Việt Nam cũng đã bắt đầu xâm nhập vào thị trường Hoa Kỳ với kim ngạch năm 1995 đạt 20 triệu USD, trong đó hàng dệt-may chiếm chủ yếu gần 17 triệu USD và năm 1998 khoảng 28 triệu USD. Năm 1996, giá trị kim ngạch xuất nhập khẩu sang Hoa Kỳ đạt 319 triệu USD, trong đó hàng nông nghiệp chỉ còn chiếm 46% và hàng phi nông nghiệp đã chiếm 54%. Từ năm 1996, nhóm hàng giầy dép đã nổi lên như một điểm sáng với kim ngạch vượt nhóm hàng dệt-may và đến năm 1997 kim ngạch đạt 97 triệu USD và năm 1998 đạt 115 triệu USD. Nhóm hàng công nghiệp nặng và khoáng sản đã có bước chuyển biến tích cực: hai năm 1994-1995 nhóm hàng này chiếm tỉ lệ rất nhỏ, chủ yếu là xuất khẩu thiếc. Trong năm 1996 ta đã bắt đầu xuất dầu thô sang Hoa Kỳ và đạt trị giá 81 triệu USD, năm 1997 đạt 52 triệu USD năm 1998 đạt 66 triệu USD và năm 1999 có xu hướng giảm mạnh.

Về nhập khẩu của Việt Nam từ Hoa Kỳ:

Ngay năm đầu tiên sau khi Hoa Kỳ hủy bỏ lệnh cấm vận đối với Việt Nam, hàng nhập khẩu từ Hoa Kỳ đã tăng mạnh về số lượng và phong phú, đa dạng về chủng loại. Năm 1993, chỉ có 4 nhóm hàng được phép xuất khẩu sang Việt Nam, nhưng trong năm 1994 số nhóm hàng đã tăng lên con số 35. Các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu sang Việt Nam là máy móc và thiết bị, phân bón, máy móc xây dựng, ô-tô, thiết bị viễn thông.

Kim ngạch nhập khẩu hàng từ Hoa Kỳ năm 1994 đạt giá trị 172 triệu USD. Năm 1995, con số này đã tăng vọt lên 252 triệu USD. Trong năm 1996, hàng nhập khẩu từ Hoa Kỳ đã gấp 2 lần cả năm 1995, đạt 616 triệu USD. Nhưng năm 1997 tụt xuống 278 triệu USD và năm 1998 tụt xuống còn 270 triệu USD.

Năm 1994, ta nhập siêu 121 triệu USD; Năm 1995: 54 triệu và năm 1996 là 297 triệu USD nhưng từ năm 1998 ta bắt đầu xuất siêu (năm 1997 xuất siêu 110 triệu USD và năm 1998 xuất siêu 250).

Lượng nhập siêu cao năm 1996 chủ yếu do Việt Nam mua máy bay của Hoa Kỳ: năm 1994, kim ngạch nhập khẩu máy bay là 72 triệu USD, trong 5 tháng đầu năm 1996 Việt Nam mua máy bay và phương tiện hàng không của Hoa Kỳ đạt trị giá 281 triệu USD.

Xét về cơ cấu hàng nhập khẩu từ Mỹ. Điều này phản ánh đúng định hướng nhập khẩu của ta cũng như đặc điểm cơ cấu xuất khẩu của Mỹ. Năm 1994, nhóm máy móc thiết bị nói chung có kim ngạch 107 triệu, sang năm 1995 tuy không nhập máy bay nhưng cũng đạt trên 115,4 triệu USD. Nhóm mặt hàng nguyên nhiên vật liệu phục vụ sản xuất cũng chiếm phần kim nghạch đáng kể, chủ yếu là phân bón, bông, sợi, xăng dầu, sắt thép, một số loại hoá chất..., những mặt hàng trong nước chưa sản xuất được và sản xuất chưa đủ đáp ứng nhu cầu tiêu thụ, năm 1995 tổng kim nghạch nhập từ Hoa Kỳ nhóm hàng này là 55 triệu USD, tăng hơn 52% so với mức 36,4 triệu USD của năm 1994. Trong nhóm hàng nguyên vật liệu phục vụ sản xuất nhập từ Mỹ, phân bón có kim ngạch nhập lớn nhất: năm 1994 là 16,5 triệu USD, 1995 - 35,9 triệu USD. Các hàng nông sản thực phẩm và một số mặt hàng tiêu dùng... cũng được nhập từ Hoa Kỳ với kim ngạch thấp hơn (xem bảng số...).

Như vậy, chỉ trong 3 năm sau khi Hoa Kỳ chính thức bãi bỏ lệnh cấm vận đối với Việt Nam, quan hệ thương mại giữa hai nước không những phát triển rất nhanh về mặt khối lượng mà còn có sự thay đổi lớn về cơ cấu hàng xuất khẩu sang Hoa Kỳ.

Cơ hội để hàng hoá Việt Nam thâm nhập vào thị trường Hoa Kỳ còn khó khăn trong điều kiện chưa được hưởng Quy chế Tối huệ quốc, song những kết quả đã đạt được rất đáng khích lệ. Theo ước lượng chung, số quần áo may sẵn của Việt Nam có triển vọng bán được sang Hoa Kỳ sẽ lên tới trên 1 tỉ USD sau khi Việt Nam được hưởng quy chế MFN của Hoa Kỳ. Các nhà sản xuất Việt Nam tỏ ra lạc quan và đã tích cực chuẩn bị cho việc sản xuất nhiều sản phẩm cung cấp cho thị trường Hoa Kỳ.

Tháng 9-1999 đã có trên 20 CTy dệt may hàng đầu của Việt Nam tham gia Triển lãm hàng dệt may (Bobbin Shows 1999) tại thành phố Atlanta Hoa Kỳ.

Những trở ngại lớn trong buôn bán giữa hai nước.

Hoa Kỳ là một thị trường tiêu thụ lớn, đồng thời cũng là một nguồn cung cấp những thiết bị hiện đại và hàng tiêu dùng đa dạng, trong khi Việt Nam có nhiều mặt hàng hấp dẫn đối với thị trường khổng lồ này và có nhu cầu khá lớn về các sản phẩm của Mỹ. Tuy nhiên, với những bước tiến vượt bậc, những thành công bước đầu nêu trên song quan hệ thương mại giữa hai nước còn chưa ngang tầm với tiềm năng dồi dào của nó và chưa đáp ứng được lòng mong mỏi của giới kinh doanh và nhân dân hai nước.

Ví dụ, nhóm hàng quần áo, may mặc nhập vào Hoa Kỳ hàng năm đạt trị giá 50 tỉ USD nhưng Việt Nam chỉ xuất được sang thị trường này trị giá 35 triệu USD năm 1998.

Thị phần mà Việt Nam dành được trong những năm qua kể từ ngày bỏ cấm vận đến nay là chưa đáng kể. Ta mới chiếm 0,04% kim ngạch nhập khẩu của Hoa Kỳ năm 1998.

Những khó khăn lớn để hàng hoá Việt Nam thâm nhập thị trường Hoa Kỳ là hai nước chưa có được hiệp định thương mại song phương và nước ta chưa được hưởng Quy chế Tối huệ quốc (MFN) của Mỹ. Trên thị trường Mỹ, hàng hoá của Việt Nam kém sức cạnh tranh do biểu thuế nhập khẩu của Hoa Kỳ phân biệt rõ thuế suất tối huệ quốc và thuế suất ở cột 2 đánh vào hàng hoá của các nước không được hưởng tối huệ quốc. Thuế suất không có tối huệ quốc thường cao hơn rất nhiều so với thuế suất tối huệ quốc, nhất là đối với các mặt hàng mà Việt Nam có khả năng xuất khẩu như hàng may mặc, dầu thô, nông sản, hải sản chế biến. Ví dụ, mặt hàng gạo của Việt Nam vào Hoa Kỳ phải chịu nộp thuế 0,55 USD/kg, trong khi gạo của Thái Lan (nước được hưởng Quy chế tối huệ quốc của Mỹ) chỉ phải chịu thuế 0,21 USD/kg. Thêm vào đó, Việt Nam cũng còn nhiều hạn chế về mặt chất lượng, kỹ thuật, đối với một thị trường đòi hỏi cao và nghiêm ngặt như thị trường Mỹ.

Đối với Việt Nam, để có điều kiện thuận lợi xuất hàng sang Hoa Kỳ và cạnh tranh công bằng và có hiệu quả với hàng hoá các nước khác, điều kiện tối thiểu nhất là hàng hoá của ta phải được hưởng quy chế tối huệ quốc của Mỹ.

Hàng Việt Nam xuất sang Hoa Kỳ chủ yếu là lương thực thực phẩm và hàng tiêu dùng mà tiêu chuẩn của Hoa Kỳ đối với các mặt hàng này rất cao và đòi hỏi phải đáp ứng những đòi hỏi hết sức khắt khe về chất lượng. Chất lượng sản phẩm được coi trọng hàng đầu và là chìa khoá mở cửa vào thị trường Hoa Kỳ mà ISO 9000 (tiêu chuẩn chất lượng quốc tế). Thực chất đây là một hàng rào bảo hộ.

Khó khăn nữa là phải đi sâu nghiên cứu, tìm hiểu hệ thống luật của Hoa Kỳ. Hệ thống luật của Hoa Kỳ rất phức tạp và các nước đều phải sử dụng luật sư trong buôn bán với thị trường này (giá thuê tư vấn rất đắt, các doanh nghiệp nhỏ không thể có tiền để thuê tư vấn). Hiện nay, việc thiếu thông tin về thị trường Hoa Kỳ cũng đang là trở ngại lớn cho các nhà kinh doanh Việt Nam.

Đối với các công ty Hoa Kỳ, để cạnh tranh có hiệu quả với các công ty nước ngoài khác khi bán hàng sang Việt Nam, họ cần có được tín dụng xuất khẩu của Ngân hàng xuất nhập khẩu (Eximbank) của Mỹ.

Hiện nay, Hoa Kỳ đã bỏ áp dụng điều luật bổ sung Jackson - Vanick đối với Việt Nam (tuy nhiên vẫn phải xem xét lại hàng năm) và các công ty Hoa Kỳ có khả năng hưởng sự hỗ trợ của Chính phủ Hoa Kỳ trong các hoạt động đầu tư, buôn bán với Việt Nam. Nhưng khi chưa có được Hiệp định thương mại song phương, chưa có tối huệ quốc, thì khả năng này vẫn còn bị hạn chế và chưa biến thành hiện thực.

Vài hướng giải quyết những vướng mắc trong quan hệ hai nước.

Để phát triển quan hệ thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ, điều kiện tối huệ quốc là việc hai nước dành cho nhau Quy chế tối huệ quốc (MFN). Có hai cách để có thể được hưởng MFN của Hoa Kỳ là thông qua đàm phán song phương để ký Hiệp định thương mại và thông qua việc gia nhập Tổ chức thương mại thế giới (WTO).

Theo Luật thương mại 1974 của Hoa Kỳ, các nước có nền kinh tế phi thị trường (hay còn gọi là các nước thuộc diện Jackson-Vanik) chỉ được hưởng MFN của Hoa Kỳ với điều kiện là phải ký Hiệp định thương mại với Hoa Kỳ và phải được Quốc hội phê chuẩn. Loại MFN song phương này là loại có điều kiện và có thời hạn tối đa là 3 năm (thời hạn của Hiệp định song phương) và tùy thuộc vào việc xem xét lại hàng năm của Quốc Hội Hoa Kỳ điều khoản luật Jackson-Vanik. Còn MFN mà Hoa Kỳ dành cho các nước kinh tế thị trường (chủ yếu là các nước thành viên WTO) là không điều kiện và không hạn chế về thời gian.

Một số nước đã đạt được MFN của Hoa Kỳ theo cách đàm phán song phương, các nước Đông âu và Châu Âu đã giành được MFN của Hoa Kỳ như: Rumani (1975), Hungari (1990), Tiệp Khắc (1990), Đông Đức (1990), Liên Xô cũ (1991), Bungari (1991), Trung Quốc (1980), Mông Cổ (1991) và Cămpuchia (1996).

Cách thứ hai, khi gia nhập WTO, Việt Nam có thể giành được quy chế MFN của tất cả các nước thành viên WTO trong đó có Hoa Kỳ. Tuy nhiên, chưa có gì đảm bảo rằng Hoa Kỳ sẽ không sử dụng quyền từ chối theo quy định của WTO. Do vậy khi ta vào WTO rất có thể Hoa Kỳ chỉ dành cho Việt Nam quy chế MFN trên cơ sở song phương mà không phải trên cơ sở đa phương.

3- Đánh giá khả năng Hội nhập của Việt Nam

Hoa Kỳ hoan nghênh lộ trình Hội nhập AFTA và CEPT của Việt Nam coi đây như là một dấu hiệu về chính sách mở cửa của Việt Nam với thế giới bên ngoài và lấy lý do để tiến hành đàm phán Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ tiến

tới dành cho Việt Nam quy chế tối huệ quốc.

Nhưng từ sau 1997 khi Châu á lâm vào khủng hoảng Hoa Kỳ đã tỏ ra nghi ngại với khu vực trong đó có Việt Nam. Họ cho là đang có sự chần chừ trong các chính sách mở cửa ở một số nước trong khu vực và muốn thúc đẩy quá trình này nhánh hơn bằng mọi biện pháp toàn cầu (mở vòng đàm phán mới trong WTO tại Seattle Hoa Kỳ) và đẩy mạnh các chương trình tự nguyện trong APEC.

Hoa Kỳ cho rằng Hiệp định Thương mại Việt Nam-Hoa Kỳ là bước đầu để Việt Nam tiến tới gia nhập WTO. Trong giai đoạn đầu quan hệ hai nước sẽ chủ yếu dựa trên cơ sở Hiệp định thương mại song phương và khi Việt Nam gia nhập WTO Hoa Kỳ sẽ yêu cầu ta cam kết ở mức cao hơn nhiều so với Hiệp định Thương mại song phương và cũng sẽ cho ta hưởng quy chế tối huệ quốc cao hơn tức là sẽ không còn áp dụng điều luật Jackson-Vanik nữa, mà cho ta tối huệ quốc như các nước khác trong WTO, tối huệ quốc vô điều kiện.

Chúng ta còn phải đàm phán song phương với Hoa Kỳ khi ta đàm phán gia nhập WTO và tất nhiên Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ sẽ là cơ sở cho việc đàm phán này với xu hướng là kết hợp song và đa phương trong việc dành cho Việt Nam quy chế tối huệ quốc vô điều kiện. Nếu hai nước đạt được Hiệp định Thương mại song phương thì quan hệ hai nước sẽ được nâng lên mức cao hơn sau khi ta gia nhập WTO.

Nhìn chung dư luận ở Hoa Kỳ cho rằng khả năng Việt Nam gia nhập WTO là hiện tượng và thời hạn hợp lý cho quá trình này là từ năm 2005.

4- Những bài học kinh nghiệm cho Việt Nam trong quá trình hội nhập.

Theo đánh giá của dư luận báo chí và các nguồn chính thức của Hoa Kỳ việc thành công trong cải cách của Việt Nam kể từ 1986 đến nay là đáng chú ý, gây ấn tượng mạnh với các giới chính trị cũng như giới doanh nghiệp Hoa Kỳ, họ coi Việt Nam đang nổi lên như một điển hình về thành công trong mô hình mở cửa mà cơ sở của cơ chế này chính là các mô hình của WTO, NAFTA, AFTA, APEC mà Hoa Kỳ cho là phù hợp với mục tiêu chiến lược toàn cầu hoá kinh tế của họ và đóng vai trò tiên phong trong các tổ chức này.

Tuy nhiên đây mới chỉ là thành công trong bước đi ban đầu và cuộc khủng hoảng tài chính Châu á vừa qua cho ta thấy những khó khăn và rủi ro trong tiến trình mở cửa với bên ngoài đang làm cho Việt Nam chần chừ không tiến tiếp trên con đường này. Cuộc khủng hoảng tài chính vừa qua tại khu vực, một mặt gây hoang mang cho một số nước với nền tài chính yếu kém, nhưng mặt khác cũng cho thấy cách khắc phục các mặt yếu kém này như thế nào bằng các biện pháp chung và riêng tuỳ thuộc vào tình hình cụ thể ở mỗi nước.

Hầu hết các tập đoàn lớn siêu quốc gia Hoa Kỳ đều ủng hộ chính sách toàn

cầu hoá của Chính phủ Hoa Kỳ vì họ cho rằng tự do cạnh tranh sẽ dẫn đến phát triển cao hơn về trình độ sản xuất và cải thiện nhanh cơ cấu sản xuất ở quy mô toàn cầu tạo ra được những lợi thế tương đối cho tất cả các nền kinh tế tham gia quá trình này, mọi người đều có lợi, tuy nhiên không phải ai cũng được hưởng lợi như nhau. Cạnh tranh sẽ dẫn đến phát triển nhanh hơn và theo hướng tiến bộ hơn trong cơ cấu lại nền kinh tế của mỗi nước cũng như của toàn thế giới. Các doanh nghiệp lớn nhỏ tại Hoa Kỳ đều đang chuẩn bị cho tiến trình toàn cầu hoá một cách tích cực thể hiện qua sự sát nhập hàng loạt các tập đoàn lớn trong một số ngành sản xuất và dịch vụ then chốt như: ngân hàng, viễn thông và các ngành ô-tô,v.v... là những ngành mà Hoa Kỳ có thế mạnh.

Để hội nhập thành công thì việc tăng cường khả năng cạnh tranh của hàng hoá và dịch vụ của ta trên thị trường quốc tế là nhân tố cơ bản hàng đầu quyết định mọi thành công. Cơ chế để đảm bảo cho nhân tố này là ta phải có được hệ thống luật pháp và có được một số doanh nghiệp đủ mạnh, một số con chim đầu đàn trong một số ngành then chốt mà ta có lợi thế để tham gia quá trình này. Tất nhiên trong quá trình hội nhập ta sẽ hình thành được và nhân thêm được lực lượng này chứ không phải có đầy đủ chúng ngay từ ban đầu rồi mới tham gia hội nhập mà phải tham gia ngay để giành được các lợi thế cho việc tích luỹ vốn cũng như kinh nghiệm quản lý thì mới có được chúng. Một luận điểm sai lầm nếu ta chờ đến khi ta hội đủ các yếu tố này mới hội nhập thì không bao giờ xẩy ra được vì quá trình hội nhập và hình thành các lợi thế là đồng thời diễn ra, thúc đẩy lẫn nhau chứ không phải là điều kiện của nhau. Không thể che chắn để hình thành ra các nhân tố hội nhập mà chúng phải được hình thành và trưởng thành trong quá trình hội nhập, sinh ra và lớn lên trong môi trường cạnh tranh quốc tế. Chiến lược phát triển hướng về xuất khẩu sẽ là định hướng chiến lược quan trọng cho các nhân tố này.

Tiến trình hội nhập của ta, nhất là từ 1990 đến nay, cho ta rút ra những bài học như sau:

1. Tăng trưởng kinh tế của ta trong những năm qua là kết quả của nhiều yếu tố nhưng trong đó vai trò của yếu tố bên ngoài là rất đáng kể. Tuy trình độ phát triển ta vẫn đang còn cách khá xa các nước tính theo GDP trên đầu người, hạ tầng cơ sở còn rất kém phát triển so với nhiều nước trên thế giới và khu vực, nhưng Việt Nam đang tiến bước vững chắc trên con đường phát triển thông qua các yếu tố nội và ngoại lực. Nền kinh tế của ta đang trên đà tăng trưởng nhờ mỗi năm chúng ta tăng kim ngạch xuất khẩu hàng năm của cả nước.

2. Ta đã hình thành được một số mặt hàng xuất khẩu chủ lực mà trước đây chưa thực hiện được. Nhờ chuyển từ cơ chế tập trung sang cơ chế thị trường, cạnh tranh có sự điều tiết bằng các chính sách vĩ mô của nhà nước mà loại ngành sản xuất của ta như: dệt may, dày dép, điện tử, gạo, cà phê, hải sản đã đẩy xuất khẩu của ta từ quy mô hàng triệu lên hàng tỷ USD. Nền kinh tế của ta đã thực sự hướng ngoại đáng kể, hai phần ba nền kinh tế của ta hiện nay là liên quan đến xuất nhập khẩu: 1/3 hàng hoá của ta làm ra là để xuất khẩu và 1/3 sản xuất của ta phụ thuộc

vào nguồn vật tư thiết bị cung cấp từ nguồn nhập khẩu.

3. Tiến trình hội nhập là không thể đảo ngược đặc biệt khi nền kinh tế của ta đã tham gia khá mạnh vào tiến trình này. xuất khẩu của ta đã đạt hàng chục tỷ USD, trên 1/3 GDP, nếu không có thị trường nước ngoài thì không thể đảm bảo cho sản xuất tiếp tục phát triển. Thị trường đang là nhân tố hàng đầu cho sản xuất phát triển ở nước ta, các biện pháp và chính sách của ta đảm bảo cho thành công của Việt Nam là đẩy mạnh xuất khẩu hàng hoá của mình ra thị trường thế giới (mở cửa cho hàng của ta vào thị trường các nước) mục tiêu tham gia của ta trong các tổ chức quốc tế và khu vực như WTO, AFTA, APEC và quan hệ song phương đều xuất phát từ mục tiêu này. Đàm phán Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ song phương cũng nằm trong mục tiêu chung nói trên.

4. Mô hình phát triển của Việt Nam sẽ là tư bản nhà nước với sự tham gia của toàn dân cùng với sự hình thành các doanh nghiệp liên doanh giữa trong và ngoài nước và một số doanh nghiệp 100% vốn của nước ngoài bị hạn chế bởi những lĩnh vực và biện pháp sao cho kinh tế tư bản nhà nước là nhân tố quyết định xu hướng phát triển của đất nước, là lực lượng chủ đạo trong nền kinh tế, ít nhất mô hình này sẽ tồn tại trong vòng một vài chục năm đầu của thế kỷ tới. Trong thời gian đầu của tiến trình phát triển khi tư nhân chưa đủ mạnh để cạnh tranh trên thị trường quốc tế, thì tư bản nhà nước đóng giữ vai trò quan trọng để hình thành ra các doanh nghiệp tầm cỡ quốc tế và khi nền kinh tế đã đủ độ lớn thì các doanh nghiệp lớn tư nhân sẽ hình thành và khi họ có sức mạnh cạnh tranh đủ mạnh thì hình thức tư bản nhà nước sẽ được tư nhân hoá như một số nước Tây Âu đã làm trong những năm 1970.

II- Dự kiến xu thế xuất nhập khẩu sau năm 2000 của Việt Nam với Hoa Kỳ

1. Dự báo phát triển kinh tế và thương mại Hoa Kỳ:

Theo dự báo chiến lược của Hoa Kỳ nền kinh tế sẽ tiếp tục phát triển trong những năm đầu của thế kỷ tới với tính toán là nền kinh tế Hoa Kỳ có lợi thế trong quá trình toàn cầu hoá. Hàng năm tốc độ tăng trưởng GDP vào khoản 3-4% và xuất nhập khẩu tăng trưởng trong khoảng 5-10% năm.

Để phục vụ cho chiến lược phát triển của mình Hoa Kỳ sẽ đẩy nhanh quá trình toàn cầu hoa qua các biện pháp đa phương (WTO) và khu vực (APEC), mở cửa thị trường lẫn nhau, thúc đẩy sản xuất trong nước phát triển bằng các biện pháp đẩy mạnh xuất khẩu và đầu tư ra nước ngoài.

- Chỉ số phát triển kinh tế của Hoa Kỳ trong thập kỷ 90.

đơn vị: % so với năm trước

Chỉ tiêu	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
GDP	-0,9	2,7	2,3	3,5	2,3	3,4	3,9	3,9	4,3
Đầu tư	-9,4	7,1	9,3	13,0	2,1	8,8	11,3	10,3	10,0
	6,3	6,6	2,9	8,2	11,3	8,5	12,8	1,5	2,0
nhập khẩu	-0,7	7,5	8,9	12,2	8,8	9,2	13,9	10,6	14,0
Nội thương	-0,7	2,5	2,1	2,9	2,8	3,4	3,5	4,0	4,0

Năm 1998 do tỷ giá USD thay đổi ở nhiều nước mà lượng hàng nhập khẩu của một số khu vực bị sút giảm mạnh làm cho xuất khẩu của Hoa Kỳ bị ảnh hưởng lớn (tăng 1,5%), nhưng nhập khẩu của Hoa Kỳ vẫn tăng trưởng mạnh (tăng 10,6%). Xu thế nhập siêu hàng hoá hàng năm của Hoa Kỳ có xu thế ngày càng tăng (nhập siêu ngày càng lớn) do sự tăng trưởng kinh tế và thay đổi cơ cấu kinh tế của Hoa Kỳ.

Do giá công nhân cao mà hàng chục năm nay, Hoa Kỳ đã chuyển một số ngành sản xuất tốn lao động sang các nước và khu vực có lợi thế về lao động như dệt may, dày dép, điện tử tiêu dùng, đồ điện, đồ điện gia dụng, dụng cụ gia đình, đồ chơi,v.v... trong đó chủ yếu là ở khu vực Châu á và Mỹ La Tinh.

Các CTy siêu quốc gia Hoa Kỳ mở rộng kinh doanh của họ sang nhiều nước khác nhau để tận dụng lợi thế so sánh và tổ chức kinh doanh của họ ở quy mô toàn cầu. Cùng với việc tự do hoá thương mại trong WTO thì khả năng kinh doanh toàn cầu của các cty siêu quốc gia có cơ hội phát triển mạnh trong đầu thế kỷ tới. Yếu tố này sẽ làm cho quan hệ thương mại Hoa Kỳ với các nước Châu á tiếp tục phát triển trong tương lai trong đó có Việt Nam.

- Dự báo về kim ngạch xuất khẩu Việt Nam vào Hoa Kỳ thời kỳ 2000 -2010:

Qua các số liệu thống kê nói trên và diễn biến quan hệ giữa hai nước, có thể dự báo về xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam vào Mỹ sau năm 2000, trên cơ sở giả thiết là hàng hoá của ta sẽ được hưởng MFN từ đầu năm 2000 và quan hệ hai nước sẽ được tăng cường hơn sau khi Việt Nam gia nhập WTO, Việt Nam sẽ được đối xử ngang bằng với các nước trong WTO (dự kiến từ năm 2005).

Bảng số liệu dự báo xuất khẩu Việt Nam vào Hoa Kỳ 2010.

STT 98	Mặt hàng	Xuất khẩu Việt Nam vào Hoa Kỳ	NK Hoa Kỳ từ các nước	NK Hoa Kỳ từ Việt Nam	NK Hoa Kỳ từ Việt Nam	Tăng xuất khẩu Việt Nam	Xuất khẩu Việt Nam vào Hoa Kỳ	NK Hoa Kỳ từ các nước	Thị phần Việt Nam tại Hoa Kỳ	Tăng NK Hoa Kỳ từ các nước	Tăng xuất khẩu Việt Nam và Hoa Kỳ
		Năm 1998	Năm 1988	Năm 2000	2005	2005/2000	2010	2010	2010	2010/1998	2010/005
1.	Giày dép	115	13879	230	1000	435%	1500	18000	8.33%	130%	15%
2.	Hàng may mặc	35	50000	84	1000	1190%	1500	60000	2.50%	120%	15%
3.	Máy móc	1	281000	30	1000	3333%	1500	400000	0.38%	142%	30%
4.	Hàng điện tử	1	50000	1	500	50000%	1500	60000	2.50%	120%	20%
5.	Hàng khác	20	420722	50	500	1000%	1000	500000	0.20%	119%	20%
6.	Đồ chơi	1	17839	1	500	50000%	1000	20000	5.00%	112%	30%
7.	Thủy sản	100	6717	200	200	100%	600		7.50%	119%	50%
8.	Nông sản chế biến	10	10000	62	100	161%	500	8000	4.17%	110%	16%
9.	Đồ gỗ	1	16771	10	300	3000%	500	12000	2.50%	119%	17%
10.	Ca phê hạt	150	2738	162	200	123%	350	20000	11.67%	110%	30%
11.	Sành sứ	2	3364	10	100	1000%	300	3000	7.50%	119%	15%

12..	Hàng thủ công	1	3965	10	200	2000%	300	4000	6.00 %	126%	20%
13.	Dầu thô, khí tự nhiên	70	35051	73	100	137%	200	5000	0.50 %	114%	20%
14.	Văn hoá phẩm	1	2919	1	100	10000%	200	4000	5.00 %	137%	126%
15.	Hạt có dầu	523	917465	939	5850	623%	1105 0	4000	0.96 %	126%	189%
Tổng số xuất khẩu sang Mỹ		9300		1200 0	2800 0	301%	5000 0	1157 000			179%
Tổng xuất khẩu hàng hoá Việt Nam (dự báo)		7%		75	21%		22%				

Theo Bảng số liệu dự báo trên cho thấy: trong thời kỳ đầu 2000-2005 tốc độ gia tăng cao gấp 6 lần vì mới phát triển và tỷ trọng xuất khẩu vào thị trường Hoa Kỳ cũng chiếm 21%. Thời kỳ 2005-2010 tốc độ tăng trưởng thấp hơn chỉ còn 1,8 lần cho cả thời kỳ, tỷ trọng xuất khẩu vào thị trường Hoa Kỳ cũng đạt 22% và thị phần Việt Nam trong nhập khẩu của Hoa Kỳ đạt 0,96%.

Nghiên cứu các nước thâm nhập thị trường Hoa Kỳ trong thập kỷ 1991-1998 (khi xuất khẩu của Hoa Kỳ trong thời kỳ này tăng từ 488 tỷ USD năm 1991 lên đến 913 tỷ USD năm 1998) ta thấy xuất khẩu của họ vào thị trường Hoa Kỳ trong thời kỳ này tăng như sau:

Các nước ASEAN:

- Malaixia: từ 6 lên 19 tỷ USD, tức tăng 3 lần.

- Thái Lan: từ 6 lên 13 tỷ USD, tức tăng hơn 2 lần.

- Philippines: từ 3 tỷ lên 12 tỷ USD, tức tăng 4 lần.

- Indonexia: từ 3 tỷ lên 8 tỷ USD, tức tăng gần 3 lần.

- Singapore: từ 10 tỷ lên 18 tỷ USD, tức tăng 2 lần.

Các nước khác trong khu vực cũng có tốc độ tăng tương tự như:

- Trung Quốc: từ 19 tỷ lên 71 tỷ USD, tức tăng trên 3 lần.
- Hàn Quốc: từ 17 tỷ lên 24 tỷ USD, tức tăng 1,4 lần.
- Đài Loan: từ 23 tỷ lên 33 tỷ USD, tức tăng 1,5 lần.
- EU: từ 93 tỷ lên 176 tỷ USD, tức tăng gần 2 lần.
- Nhật Bản: từ 91 tỷ lên 122 tỷ USD, tức tăng 1,3 lần.

Dự đoán trên dựa vào các cơ sở sau đây:

- Những năm 2000-2005 tăng trưởng đột biến (tổng xuất khẩu của ta vào Mỹ tăng 6 lần trong 5 năm), đặc biệt các mặt hàng tăng mạnh nhất là: dày dép, may mặc, máy móc, điện tử, đồ gỗ, đồ chơi, nông sản chế biến đây là thời kỳ chuyển hướng thị trường và thay đổi cơ cấu kinh tế. Thời kỳ này chủ yếu đẩy mạnh xuất khẩu các hàng mà ta đang có ưu thế về thủ công và lao động rẻ như giày dép, dệt máy, thủ công mỹ nghệ truyền thống và bước đầu phát triển máy móc và hàng chế biến cao chuẩn bị cho thời kỳ tiếp theo.

Hiện nay xuất khẩu của Trung Quốc vào Hoa Kỳ chủ yếu là 10 mặt hàng sau đây:

1. **Máy móc thiết bị hiện đại (nhóm HS85)**
2. **Máy móc cơ khí (nhóm HS84)**
3. **Giày dép (nhóm HS64)**
4. **Đồ chơi (nhóm HS95)**
5. **Đồ gỗ (nhóm HS94)**
6. **May mặc (nhóm HS62)**
7. **Đồ nhựa (nhóm HS39)**
8. **Đồ da (nhóm HS42)**
9. **Dụng cụ quang học (nhóm HS90)**
10. **Hàng dệt kim (nhóm HS61)**

Mười mặt hàng này chiếm khoảng 77% kim ngạch xuất khẩu của Trung Quốc trong 4 tháng đầu năm 1999 vào Hoa Kỳ. xuất khẩu của Singapore sang Hoa Kỳ cũng chủ yếu là máy móc (81%). xuất khẩu năm 1996 của ASEAN sang Hoa Kỳ cũng tương tự: máy và phụ tùng, linh kiện điện tử chiếm 57%, dệt may: 9%, giày dép: 2,3%, hàng nông sản, thực phẩm đã ra khỏi danh sách 20 mặt hàng xuất khẩu chính của ASEAN (dưới 1%).

Thời kỳ 2005-2010 xuất khẩu của ta sang Hoa Kỳ sẽ tăng chậm lại nhưng phải tăng gần gấp đôi trong 5 năm. Hàng nguyên liệu thô và nông sản thô tăng chậm hơn hay giữ nguyên thị phần.

- Đến năm 2010 thị phần của Việt Nam trong nhập khẩu của Hoa Kỳ chiếm 0,96% là một chỉ tiêu cao (năm 1998 Malaixia chiếm được thị phần vào khoảng trên 2% nhập khẩu của Mỹ đứng thứ 12 trong đối tác thương mại của Hoa Kỳ). Ta chỉ có thể đạt được quy mô trên khi ta đẩy mạnh được công nghiệp hoá, thu hút mạnh mẽ đầu tư Hoa Kỳ, chủ yếu của các công ty siêu quốc gia, đồng thời sử dụng tốt lực lượng người Việt Nam tại Hoa Kỳ, vào các ngành công nghiệp với quy mô lớn làm hàng xuất khẩu trở lại Hoa Kỳ như máy móc thiết bị, điện tử, viễn thông, điện đồng thời tận dụng cả các mặt hàng tốn nhiều sức lao động như dệt may, giày dép, thực phẩm chế biến, thủ công mỹ nghệ, văn hoá phẩm,v.v...

- Nhập khẩu của Hoa Kỳ trong thập kỷ qua đã đạt tốc độ tăng trưởng trung bình năm vào khoảng 10% và dự kiến trong thập kỷ tới sẽ vẫn đạt được thịnh vượng như thập kỷ qua do toàn cầu hoá thành công và các nền kinh tế khác cũng được hưởng chung thành quả này. Tuy nhiên trong giai đoạn 2000-2010 dự kiên tăng thấp hơn thập kỷ qua trung bình 4% năm (năm 2010 so 1998 tăng 26%).

2. Đề xuất các chính sách và giải pháp mở cửa và hội nhập.

1 **Cải tổ cơ cấu nền kinh tế theo định hướng xuất khẩu, thúc đẩy tiến trình hội nhập** của Việt Nam càng sớm càng tốt nhanh chóng điều chỉnh pháp luật cho phù hợp với các tiêu chuẩn của WTO để đưa nền kinh tế Việt Nam hội nhập với các nước, tăng cường khả năng cạnh tranh của hàng hoá Việt Nam trên tất cả các thị trường mà ta có thể buôn bán. Muốn vậy ta nhanh chóng Ký Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ và sớm gia nhập WTO. Điều này không có nghĩa là ta mở toang cửa để cho nước ngoài muốn làm gì thì làm, mà ta sẽ phải tăng cường các biện pháp theo các tiêu chuẩn của WTO để các công ty của Việt Nam có thể cạnh tranh với các công ty nước ngoài tại Việt Nam và trên thị trường quốc tế. Cần thiết kế sớm các phương án gia nhập WTO để định hướng phát triển kinh tế cho đầu thế kỷ tới.

2. **Điều chỉnh pháp luật theo cơ chế thị trường**

Việc này lấy chỉ tiêu hiệu quả kinh tế làm chuẩn, tức là phải dựa vào lợi thế trước mắt cũng như lâu dài để phát triển chứ không rập khuôn nhất định và phải tính toán kỹ trong điều kiện hội nhập với nền kinh tế toàn cầu, kể cả nhu cầu an ninh quốc phòng cũng như kinh tế đều thiết kế theo yêu cầu về hiệu quả kinh tế.

Các chính sách hiện tại của ta chưa đảm bảo cho sự thành công của ta trong tiến trình hội nhập. Một mặt chúng chưa nhằm vào mục tiêu hỗ trợ cho các CTy của ta cạnh tranh với các nước có những chính sách làm cho hàng rào của ta vô hiệu hoá như: miễn giảm thuế cho nhiều đối tượng trong đầu tư, liên doanh với nước ngoài, an ninh quốc phòng, giáo dục. Mặt khác có những chính sách chưa phù hợp với các tiêu chuẩn của WTO bị các nước kêu ca và khó có thể được chấp nhận trong các cơ chế quốc tế cũng như song phương.

Hình thành môi trường kinh doanh bình đẳng không ưu ái một số thành phần hay khu vực

kinh tế nào. Để làm việc nay cần làm mấy việc:

- Chuyển kinh tế trong quốc phòng sang dân sự để thực sự có thể hạch toán kinh tế, còn quốc phòng đặt hàng theo yêu càu của mình bằng tiền ngân sách cấp phát

- Xoá bỏ các ưu tiên ưu đãi trong các luật đầu tư nước ngoài, đưa về một mặt phẳng cho cạnh tranh cùng phát triển. Ban hành luật cạnh tranh, chống độc quyền, hợp nhất luật đầu tư trong nước và nước ngoài..

3 ***Hình thành các mặt hàng công nghiệp xuất khẩu chủ lực với tổ chức doanh nghiệp có quy mô đủ lớn*** để có sức cạnh tranh trên trường quốc tế. Tổ chức sản xuất trong nước hiện nay chưa đáp ứng nhu cầu hội nhập, các doanh nghiệp còn yếu cả về quy mô lẫn trình độ quản lý hiểu biết thị trường và các điều kiện tối thiểu trong buôn bán quốc tế. Ta làm việc này trên cơ sở tích tụ tư bản cũng như kinh nghiệm quản lý để có được những doanh nghiệp tầm cỡ quốc tế, chứ không dàn đều đã cho ngay những hậu quả kém buộc ta phải trả giá không nhỏ. Muốn tập trung được nguồn vốn các chính sách và cơ chế phải dựa trên quy luật của thị trường chứ không phải dùng các biện pháp hành chính để ép buộc. Vốn là khâu quyết định cho quy mô sản xuất.

- Thị trường vốn đang là một tiền đề quan trọng cho quá trình tích tụ tư bản ở nước ta, cần nhanh chóng tạo cơ sở pháp lý cho thị trường này hoạt động, cho phép các loại hình Cty thu hút vốn thong qua thị trường chứng khoán, các cty được phát hành rộng rãi cổ phiếu trên mọi cơ sở pháp lý, bên cạnh đó được phép thành lập các ngân hàng tư nhân để tham gia vào quá trình này. Các cty xuất nhập khẩu chưa có được một cơ chế tài chính đảm bảo cho quá trình hình thành các tập đoàn tài chính liên kết bởi các ngân hàng và người sản xuất để có khả năng cạnh tranh về vốn.

- Trong khi chưa có thị trường chứng khoán ta cần tổ chức thị trường chiết khấu xuất khẩu để giải quyết tài chính hỗ trợ cho xuất khẩu là khâu mà các doanh nghiệp của ta đang cần. Do thiếu vốn nên ta cần cho phép các ngân hàng nước ngoài ở Việt Nam hướng vào nghiệp vụ này và ngân hàng nhà nước khống chế tỷ lệ chiết khấu theo lãi suất vay trên thị trường cho phù hợp với mục tiêu phát triển.

- Hướng các chính sách thương mại vào điều hành phát triển của đất nước như các chính sách về xét duyệt các dự án đầu tư, phân phối cô ta, hạn ngạch, không nên phân bổ đều mỗi người một tý để cho ai cũng phải làm mỗi thứ một tý, không đưa quy mô sản xuất lên lớn được thì không thể nói đến việc có giá thành cạnh tranh và càng không thể nói đến công nghệ hiện đại. Nền sản xuất manh mún chỉ có thể là những doanh nghiệp nhỏ làm vệ tinh, làm gia công cho các doanh nghiệp lớn, không bao giờ tiếp cận được trực tiếp với hệ thống thị trường đang ngày càng có quy mô toàn cầu trong thập kỷ tới.

4 **Về vấn đề thông tin** là vấn đề thiết thực cho cả việc quản lý nhà nước cũng như kinh doanh của các doanh nghiệp. Hiện nay ta đã mở ra nhiều nguồn thông tin phong phú nhưng vẫn còn thiếu những **thông tin cơ bản, chuẩn xác, kịp**

thời. Đây chính là sức mạnh của ta trong hội nhập. Bộ Thương mại cần có được hệ thống này cho đúng hướng và đầy đủ các yêu cầu: kịp thời, chính xác, đầy đủ về xuất nhập khẩu hàng tháng hàng kỳ và phải được cung cấp rộng rãi trên phương tiện đại chúng cho mọi đối tượng. Những loại thông tin nào nhà nước không thể đáp ứng thì cho phép tư nhân tham gia vào quá trình này thậm chí cho phép cả nước ngoài có kinh nghiệm tốt cho ta tham gia cũng được. Cho phép thương mại hoá thông tin trên cơ sở nhu cầu của thị trường nhưng cũng không nên khoán trắng cho thị trường vì không có Nhà nước thì không thể có đủ **thông tin cơ bản.**

Hiện nay cần làm ngay các việc sau đây:

- Chuyển thống kê ngoại thương theo mã HS để có thể thu nhập và xử lý thông tin bằng máy tính. Nhà nước

đã ban hành HS, Biểu thuế nhập khẩu đã áp dụng HS trong khi thống kê xuất nhập khẩu lịa chưa làm theo HS

- Bộ Thương mại cung cấp thông tin về xuất nhập khẩu hàng kỳ theo mã HS cho các Thương vụ để cung cấp cho khách hàng qua đường Internet trước hết qua email đã có, sau tiến đến đăng website của Bộ).

- Mở website của Bộ Thương mại để cung cấp thông tin hoặc củng cố Vitranet thành website của Bộ Thương mại.

ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH CUNG CẦU VÀ DỰ BÁO KHẢ NĂNG XUẤT KHẨU THEO MẶT HÀNG CỦA VIỆT NAM VÀO HOA KỲ THỜI KỲ 2000-2010*

I. Hiệp định thương mại Việt Nam- Hoa Kỳ

Sau hơn 4 năm đàm phán, ngày 13/7/2000 Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ đã được ký kết. Hiệp định thương mại Việt - Mỹ có nội dung rất phong phú, đề cập đến rất nhiều lĩnh vực khác nhau như: thương mại hàng hoá, dịch vụ, đầu tư và sở hữu trí tuệ... Với Hiệp định này, Việt Nam sẽ có điều kiện để đẩy nhanh tiến trình hội nhập quốc tế, đặc biệt là việc gia nhập Tổ chức Thương mại thế giới (WTO).

Một số nội dung chính của Hiệp định:

* *Về thương mại hàng hoá*: Việt Nam sẽ cam kết cắt giảm mức thuế một số mặt hàng trong biểu thuế nhập khẩu và từng bước huỷ bỏ hàng rào phi thuế quan để mở cửa thị trường hàng hoá. Cụ thể:

(1) Về thuế quan: trong vòng 3-6 năm sau khi Hiệp định có hiệu lực giảm trung bình 30% mức thuế suất của 224 mặt hàng và giữ nguyên mức thuế hiện hành đối với 20 mặt hàng;

(2) Về quyền xuất nhập khẩu và quyền phân phối: trong vòng 3 -10 năm cho phép kinh doanh xuất nhập khẩu hoặc phân phối đối với 255 nhóm hàng theo mã HS 4 số, tức khoảng 2890 mặt hàng theo mã HS 8 số (bao gồm cả các nhóm mặt hàng Việt Nam đưa vào lịch trình nhưng không cam kết).

(3) Về trị giá tính thuế: sau hai năm sẽ thực hiện theo Hiệp định định giá hải quan (CVA) của WTO.

* *Về dịch vụ:* từng bước mở cửa thị trường dịch vụ cho nước ngoài tham gia kinh doanh theo những quy định của Hiệp định về thương mại dịch vụ GATTs trong WTO.

* *Về đầu tư:* cam kết trong vòng 9 năm từng bước thực hiện việc đăng ký thay cho chế độ cấp phép đầu tư, tuy nhiên bảo lưu đãi ngộ quốc gia đối với một số lĩnh vực nhạy cảm như văn hoá, vận tải, khai thác khoáng sản.

* *Về sở hữu trí tuệ:* hai bên cam kết từng bước thực hiện những quy định của Hiệp định TRIPs về những nội dung sở hữu trí tuệ liên quan đến thương mại.

Việc ký kết Hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ sẽ mở ra những cơ hội to lớn cho Việt Nam trong việc tăng trưởng xuất khẩu và thu hút đầu tư nước ngoài, trong đó, việc được hưởng Quy chế Tối Huệ quốc (MFN) của Hoa kỳ là một trong những lợi ích quan trọng đối với Việt Nam.

Khi Hiệp định được các cơ quan lập pháp của hai nước thông qua, phía Mỹ trên nguyên tắc sẽ áp dụng thuế suất phù hợp với WTO, tháo gỡ các rào cản phi thuế quan hạn chế định lượng và mở đường cho hàng hoá Việt Nam vào thị trường Mỹ. Riêng hàng dệt may, phía Mỹ đề nghị quy định quy chế thương lượng về quota nhập khẩu hàng dệt

* Dự báo này có trước khi Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ được ký kết

từ Việt Nam trong Chương 1, Điều 1, Khoản 4. Quy định này đã được thoả thuận trong các hiệp định thương mại song phương giữa Mỹ với các nước như Trung quốc, Bungari, Mông Cổ... Song Quota này cũng sẽ bổ sung thị phần ở mức độ đáng kể cho hàng dệt, may của Việt Nam. Để biến khả năng này thành hiện thực, các doanh nghiệp Việt Nam cần có ngay một chương trình hành động cụ thể, bắt đầu từ việc nâng cao trình độ tiếng Anh thương mại, nghiên cứu luật pháp liên bang và các bang của Mỹ; xây dựng quan hệ thương mại, tìm đối tác, tổ chức tiếp thị... để ký kết hợp đồng với các doanh nghiệp Mỹ.

Ngoài những thuận lợi do việc ký kết Hiệp định đem lại, các doanh nghiệp Việt Nam phải ý thức đầy đủ về một cuộc cạnh tranh rất gay gắt, trước hết là với các hàng hoá của Trung quốc và các nước ASEAN đã có mặt trên thị trường Mỹ trước Việt Nam rất lâu. Đặc biệt về yêu cầu chất lượng hàng hoá, các quy định luật pháp khá phức tạp về cửa khẩu, Luật thuế của liên bang và tiểu bang ở Mỹ. Tuy nhiên, Hiệp định đã mở ra cơ hội cơ bản cho các doanh nghiệp Việt Nam. Cộng đồng người Việt đông đảo, nhiều người được đào tạo tốt và khá thành đạt trên các lĩnh vực khác nhau về kỹ thuật và kinh doanh sẽ là một khả năng hỗ trợ và hợp tác rất có ích trong việc mở rộng quan hệ giữa hai nước.

II. Dự báo xuất khẩu một số mặt hàng của Việt Nam sang Hoa Kỳ

1. Nhóm hàng: Cà phê, chè, hạt tiêu, gia vị (HTS 09)

Nhóm các mặt hàng này trong những năm qua đã có sự tăng vọt, năm sau cao hơn năm trước 2-3 lần. Đây là do từ 1994, sau khi 2 nước bình thường quan hệ các mặt hàng này có nhu cầu cao ở Hoa Kỳ và có thuế nhập khẩu bằng "0" hoặc rất thấp, nên đã thâm nhập ngay được vào thị trường Hoa Kỳ. Đến nay đối với các mặt hàng Việt Nam đã vào gần đúng vị trí so với khả năng của mình nên sẽ không còn mức tăng vọt như mấy năm vừa qua nữa, ngoài ra các mặt hàng này còn phụ thuộc nhiều vào sản lượng, thời tiết và giá ở Việt Nam và trên thế giới.

Tuy nhiên định hướng xuất khẩu của nhóm các mặt hàng này bình quân có thể tăng 10-15% năm, và tới năm 2010 dự kiến tăng hơn gấp đôi năm 1998, đạt kim ngạch khoảng 350 triệu USD.

Cà phê (HTS 0901):

Sản lượng Cà phê thế giới vụ thu hoạch 1999/2000 dự kiến đạt 104,5 triệu bao (60kg hoặc 132.276 pounds/bao), giảm 2% so với vụ trước. Trong đó Brazil dự kiến đạt 26,5 triệu bao, giảm 26% so vụ trước, phần giảm này của Brazil sẽ được bù lại bởi sản lượng tăng lên của Cote d'Ivoire thêm 1,7 triệu bao; Columbia 1,2 triệu bao; Ecuador 853.000 bao; .ấn Độ 665.000 bao; Việt Nam 667.000 bao (40.020 tấn); Mexico 550.000 bao, và El Salvador 495.000 bao. Các nước có sản lượng giảm đi, ngoài Brazil, còn có Ethiopia giảm 367.000 bao; Papua/New Guinea 105.000 bao; và Guatemala 60.000 bao.

Tổng năng lực xuất khẩu cà phê của thế giới vụ 1999/2000 (sau khi trừ tiêu dùng tại các nước sản xuất) dự kiến là 82,4 triệu bao, tăng 1% so với mức đã xuất khẩu (81,5 triệu bao) của vụ 1989/99. Các nước sẽ có số lượng xuất khẩu tăng là: Cote d'Ivoire, tăng 1,5 triệu bao; Ecuador 500.000 bao; Mexico 430.000 bao; India 350.000 bao và Honduras 325.000 bao. Số lượng tăng lên từ các nước này dự kiến sẽ cao hơn mức giảm xuất khẩu 20% chủ yếu do giảm nguồn cung cấp, của Brazil.

Trong sản lượng cũng như số lượng xuất khẩu cà phê thế giới: arabica chiếm gần 70% (khoảng trên 4 triệu tấn) còn robusta chiếm trên 30% (khoảng gần 2 triệu tấn).

Thị trường Hoa Kỳ 1992-1998 và 6 tháng đầu 1999, và nhập khẩu từ Việt Nam:

- Hoa Kỳ là nước tiêu thụ và cũng là nước nhập khẩu cà phê lớn nhất thế giới.

Tổng nhập khẩu của Hoa Kỳ đối với các loại cà phê năm 1992 là 1,612 tỷ USD; năm 1997 đạt 3,726 tỷ USD và năm 1998 giảm xuống còn 3,237 tỷ USD, tăng 100% so với 1992, bình quân tăng 17%/năm. Dự kiến trong 10 năm tới nhu cầu nhập khẩu của Hoa Kỳ sẽ tăng khoảng 10%/năm.

- Việt Nam bắt đầu xuất khẩu cà phê (robusta) vào Hoa Kỳ từ năm 1994 và ngay năm đầu này đã đạt 32 triệu USD. Năm sau đó (1995) xuất khẩu tăng vọt lên 145,2 triệu USD. Các năm 1996, 1997 suy giảm và năm 1998 tăng trở lại và đạt 142,5 triệu USD, đứng thứ 7 về trị giá trong số các nước xuất khẩu cà phê vào Mỹ. Từ 1994-1998 tăng 350%, bình quân tăng 70% năm, sự tăng vọt này là do bắt đầu từ số "0" sau khi giữa hai nước bình thường hoá quan hệ, đến nay Việt Nam đã có vị trí xếp hạng trong tương quan với các nước xuất khẩu cà phê lớn khác trên thế giới. Sáu tháng đầu năm 1999, do giá cà phê thế giới sụt đáng kể nên trị giá xuất khẩu các loại cà phê Việt Nam vào Hoa Kỳ chỉ đạt 61,1 triệu USD, giảm khoảng 17% so với cùng kỳ năm 1998.

Các sản phẩm khác là cà phê hạt đã tách cafein, năm 1998 đạt 2,75 triệu USD, sáu tháng đầu năm 1999 đạt 2 triệu USD tăng 45% so với mức 1,39 triệu USD của cùng kỳ 1998. Ngoài ra có một số lượng nhỏ cà phê đã rang xay trị giá không đáng kể.

- Năm 1998 nhập khẩu cà phê từ Việt nam chỉ chiếm 4,4% tổng nhập khẩu cà phê của Hoa Kỳ, nhưng đã bằng khoảng 23% tổng trị giá xuất khẩu cà phê hàng năm (khoảng 600 triệu USD) của Việt Nam. Việt Nam hiện là nước sản xuất cà phê đứng thứ 4 trên thế giới với sản lượng năm 1998 khoảng 400.000 tấn (chủ yếu là Robusta và một ít arabica), sự tăng vọt này là do những năm gần đây nhà nước khuyến khích và nhân dân thấy trồng cà phê có lãi cao nên đã mở mang thêm nhiều diện tích trồng cà phê. Tuy nhiên, mức tăng về diện tích trong những năm tới sẽ không còn nhanh như những năm qua do nhà nước đã hạn chế dân phá rừng đầu nguồn ở Tây nguyên để trồng cà phê và do Việt Nam vẫn phải duy trì các thị trường tiêu thụ cà phê khác nên không thể tập trung phần lớn sản lượng sang Hoa Kỳ, vì vậy khó có khả năng tăng vọt xuất khẩu xuất khẩu sang Hoa Kỳ như những năm trước. Ngoài ra, do thời vụ cà phê tại các nước khác cũng tăng giảm thất thường nên sẽ ảnh hưởng nhiều đến giá trị cà phê thế giới.

Trong 10 năm tới (đến năm 2010) xuất khẩu cà phê của Việt Nam sang Hoa Kỳ cũng sẽ có những tăng giảm thất thường. Nếu giá cả, chất lượng cạnh tranh, Việt Nam sẽ có thể tăng được mức xuất khẩu cà phê vào Hoa Kỳ tương ứng với mức tăng nhu cầu thị trường, ít nhất với mức tăng bình quân 10-15%/năm, đạt khoảng trên 300 triệu USD vào năm 2010. Tuy nhiên do thị trường Hoa Kỳ tiêu thụ chủ yếu cà phê arabica, nếu chương trình trồng cà phê arabica ở miền Bắc Việt Nam thành công trong những năm tới, thì xuất khẩu cà phê của Việt Nam sẽ tăng nhiều hơn nhờ loại cà phê này.

Theo VN Economy 11/9/1999. Chương trình phát triển 100.000ha cà phê araibica (Vinacafe và Cty tư vấn Pháp BDPA) đã triển khai giai đoạn 1 gồm 40.000 ha từ tháng 3/97-2002, với tổng số vốn 761,65 tỷ VND (vay ưu đãi cảu Cơ Quan Phát Triển Pháp 212 triệu FF, vốn đối ứng trong nước 331,61 triệu VND). Phạm vi: hầu hết các tỉnh trung du, miền núi phía Bắc từ Quảng Ngãi, Thừa Thiên-Huế trở ra (15 tỉnh cùng với Vinacafe), trong đó lớn nhất là Nghệ An 4290ha, Yên Bái 4290ha, Vinacafe 4150ha. Yên Bái hiện có 2500ha đã trồng (ngoài chương trình này).

Nếu năm 2000 trồng được 70% dự án thì 2002 cả nước sẽ có khoảng 30.000 tấn cà phê nhân arabica.

VNECONO 5-10-1999: đến cuối 9/1999 (thời điểm kết thúc vụ coffee 98-99) cả nước xuất khẩu 380.000 tấn, đạt 520 triệu USD. Trong 47 nước nhập khẩu vụ vừa qua Đức là thị trường lớn nhất sau đó là Mỹ. Vụ coffee 99-2000 đã bắt đầu, ước tính từ tháng 10-12/99 XK 130.000 tấn.

Thuế nhập khẩu: 0901.11 Coffee hạt các loại: không thuế (free).

Hạt tiêu (HTS 0904)

Hàng năm Hoa Kỳ NK số lượng hạt tiêu chưa xay và đã xay: năm 1992 nhập trên 112 triệu USD, năm 1998 nhập trên 302 triệu USD tăng 170% lần so với năm 1992 (bình quân tăng 28%/năm) và tăng 17% so với năm 1997. Indonesia và ấn Độ là hai nước xuất khẩu hạt tiêu lớn nhất vào Hoa Kỳ, năm 1998 Indonesia xuất 92,6 triệu USD, ấn Độ xuất 89,6 triệu USD (bảng 2).

Mặt hàng này Việt Nam thâm nhập vào Hoa Kỳ chậm hơn cà phê, nhưng từ năm 1997 đã đánh dấu sự tăng nhanh đột xuất về trị giá xuất khẩu: 1997 đạt 2,1 triệu USD, năm 1998 tăng 71% lên 3,6 triệu USD đứng thứ 9 xuất khẩu vào Hoa Kỳ và chiếm 1,2% tổng trị giá nhập khẩu mặt hàng này vào Hoa Kỳ. Sáu tháng đầu 1999 đạt gần 6,5 triệu USD, tăng 360%. Sự tăng vọt này là do các thương nhân Mỹ tăng cường nhập hạt tiêu thẳng từ Việt Nam và giảm nhập qua các công ty trung gian nước ngoài.

Trong những năm tới khả năng mức tăng vẫn sẽ cao, vì đứng trên Việt Nam là một số nước khác như Trung Quốc, Tây Ban Nha là những nước không có nhiều hạt tiêu. Năm 1999 có thể đạt 8 triệu USD và các năm sau bình quân hàng năm có thể tăng 25-

30% và năm đạt khoảng 30 triệu USD vào năm 2010. Hoa Kỳ chủ yếu nhập khẩu từ Việt Nam hạt tiêu chưa xay.

Theo VN Economy 11-9-1999:

1997 cả nước có 10.000ha quy đông đặc (1ha 2500 nọc tiêu), cho sản lượng hơn 25.000 tấn đạt kim ngạch XK 63 triệu USD. 1998 đạt 80 triệu USD, 6 tháng 1999 đã đạt 91 triệu USD. Diện tích có khả năng trồng hạt tiêu của cả nước khoảng trên 100.000ha. Nêu 2010 có 40.000-50.000ha sẽ cho sản lượng 100.000 tấn (gấp 2 lần năm 1999), thì kim ngạch XK sẽ đạt 250-300 triệu USD. Ngoài miền Đông Nam Bộ, Tây Nguyên, hiện đã phát triển ra Quảng Trị, Quảng Bình.

VN Economy 22-9-1999: Giá giữa tháng 9/1999: 5150USD/tấn. 8 tháng 1999 XK hơn 31000 tấn, tăng 3 lần so cùng kỳ 1998 đạt gần 120 triệu USD. Năm 1998 diện tích trồng hạt tiêu là 13500ha.

Thuế nhập khẩu:

0904.11. Hạt tiêu đen, trắng các loại, chưa xay, nghiền: không thuế.

0904.12. Hạt tiêu đen, trắng các loại, đã xay, nghiền:

- MFN (Tối Huệ Quốc): không thuế (free)

- None - MFN (Không Tối Huệ Quốc): 2cent/kg.

Chè các loại (HTS 0902):

Hàng năm Hoa Kỳ nhập khẩu các loại chè xanh và chè đen, trung bình 130 triệu USD/năm (từ 1992-1997), riêng năm 1998 nhập 170 triệu tấn, tăng 24,3% so với 1997. Trong tổng số này khoảng trên 80% là chè đen (HTS 090240). Các nước tiêu thụ chè lớn trên thế giới, ngoài Trung Quốc và .ấn Độ, còn có Anh và Ireland bình quân 4 cốc/ngày (3,2 kg/năm), còn ở Hoa Kỳ bình quân là 1/2/cốc/ngày (khoảng 400gr/năm). Hiện nay, mức tiêu thụ chè (chè đen) ở Mỹ đang ngày càng tăng lên, thay thế dần một phần tiêu thụ là cà phê. Nước xuất khẩu vào Hoa Kỳ nhiều nhất là Arhentina, năm 1998 đạt 36 triệu USD, sau đó là Trung Quốc gần 29 triệu USD.

VNECONO. 22-9-1999: ủy ban chè TG (ITC) cho biết sản lượng chè thế giới 1999 dự kiến đạt 2,966 triệu tấn (1998:2,856 triệu tấn), XK 1,319 triệu tấn (1998: 1,255 triệu tấn). Dự báo giá tiếp tục giảm 2000-2001.

Sản lượng TQ: 0,665 triệu tấn (1999) (chè hảo hạng 116,000 tấn. .ấn Độ 0,833 triệu tấn) Srilanka: 198 XK 0,87 triệu tấn, 99: 0,85 triệu tấn.

Việt Nam bắt đầu xuất khẩu chè vào Hoa Kỳ, từ 1994 đạt 903.000USD, hai năm sau đó 1995-1996 sụt giảm (tổng nhập khẩu chè của Hoa Kỳ cũng giảm), và các năm

1997-1998 đã lại tăng lên, năm 1998 đạt 842.000 USD (trong đó 695.000USD là chè đen) đứng thứ 15 về chè các loại, và thứ 17 về chè đen trong số các nước xuất khẩu chè vào Hoa Kỳ (Bảng B3).

Sáu tháng đầu 1999 Việt Nam xuất khẩu chè vào Hoa Kỳ đạt 481.000 USD, tăng 69% so cùng kỳ 1998, trong đó chè đen là 422.000 USD. Khả năng năm 1999 Việt Nam có thể xuất khẩu chè vào Hoa Kỳ đạt khoảng 1 triệu USD, trong đó khoảng 800.000 USD là chè đen, và lọt vào nhóm "Top 15" nước xuất khẩu chè đen vào Hoa Kỳ.

Giai đoạn 2001-2010 Việt Nam có thể tăng đều đặn 20%/năm (nếu tăng được xuất khẩu trực tiếp) và có thể đạt 3 triệu USD vào năm 2010, và nếu có sự đầu tư bao tiêu sản phẩm của các công ty Hoa Kỳ thì có thể đạt 6 triệu USD (bằng mức của Anh xuất khẩu vào Mỹ hiện nay).

Thuế NK:

0902.10. Chè xanh các loại: MFN: 7%. None-MFN:20%

0902.30. Chè đen đóng gói: không thuế

0902.40. Chè đen rời: không thuế

Quế (HTS 0906):

Hàng năm Hoa Kỳ nhập khẩu khoảng trên, dưới 30 triệu USD (giao động giữa các năm 1992-1998) trị giá quế các loại. Năm cao nhất (1996) nhập 36,4 triệu USD, nhưng năm 1998 tụt xuống còn 26,4 triệu USD, giảm 13,3% (Bảng...).

Việt Nam xuất quế vào Hoa Kỳ từ 1994 và cũng đạt mức cao nhất năm 1996 là 878.000 USD, và năm 1998 giảm 22% xuống còn 596.000 USD, đứng thứ 3 trong số các nước xuất khẩu quế vào Hoa Kỳ. Thứ hạng này khó có thể thay đổi, vì hai nước đứng trên là Indonesia và Sri Lanka có trị giá lớn hơn rất nhiều lần, còn các nước khác cũng có trị giá thấp hơn nhiều. Sáu tháng năm 1999 Việt Nam xuất khẩu quế vào Hoa Kỳ đạt 288.600 USD tăng 76% so với cùng kỳ 1998, khả năng cả năm 1999 đạt khoảng 700.000 USD (tăng 20% so với 1998).

Giai đoạn 2001-2010 trị giá xuất khẩu quế Việt Nam có thể tăng 300%-400%, đạt khoảng trên 3 triệu USD vào năm 2010.

Thuế nhập khẩu:

0906.10. Quế chưa nghiền: không thuế

0906.20. Quế đã nghiền: MFN: không thuế. None-MFN: 11cent/kg.

Các mặt hàng gia vị khác (HTS 0909, 0910):

Những năm qua trị giá xuất khẩu các mặt hàng này của Việt Nam vào Hoa Kỳ chưa nhiều, cả năm 1998 xuất khẩu được 33.000USD, tuy nhiên 6 tháng năm 1999 đã xuất được 82.800 USD, cả năm 1999 có thể đạt 150.000USD. Hy vọng với thị trường Hoa Kỳ có nhiều người dân gốc Châu á, và có nhiều công ty nhỏ của Việt Kiều nhập khẩu vào Hoa Kỳ, trong những năm sau này có thể tăng nhanh mặt hàng này, tới năm 2010 có thể đạt 1 triệu USD.

- *Thuế NK:* Nói chung không thuế, riêng các mặt hàng sau có thuế:

0910.10.20 Gừng chưa xay: không thuế.

0910.10.40 Gừng đã xay: MFN: 1cent/kg. None-MFN: 11cent/kg.

0910.40.30 Húng tây: MFN: 4,8%. None-MFN: 25%.

0910.40.40 Lá nguyệt quế: MFN: 3,5%. None-MFN: 25%.

0910.50. Cary: MFN: không thuế. None-MFN: 11cent/kg.

2. Nhóm hàng Hải sản (HTS 03): cá, tôm, cua và các thủy sản khác:

Hoa Kỳ có vai trò lớn trên thị trường hải sản quốc tế, hàng năm nhập khẩu và xuất khẩu nhiều tỷ USD trị giá hải sản. Hoa Kỳ là nước xuất khẩu hải sản lớn nhất thế giới (trong đó trên 60% xuất sang Nhật Bản), và cũng là nước nhập khẩu lớn thứ hai trên thế giới sau Nhật Bản. Trong những năm qua các nước đang phát triển chuyển dần thành những nước xuất khẩu chính và các nước phát triển trở thành những nước nhập khẩu hải sản chính trên thế giới.

Các hải sản xuất khẩu chính của Hoa Kỳ là: cá hồi (salmon), cua (crap), trứng cá (caviaroe) và surimi, bốn loại này chiếm 60% về trị giá và 50% về trọng lượng hải sản xuất khẩu của Hoa Kỳ. Các hải sản nhập khẩu chính vào Hoa Kỳ là nhóm có vỏ cứng gồm: tôm (shrimp), tôm hùm (lobster), sò (scallop) và cua (crab), trong đó tôm có giá trị lớn nhất, hàng năm nhập trên 2 tỷ USD.

Năm 1992 Hoa Kỳ nhập 4,8 tỷ USD hải sản các loại, đến năm 1998 nhập khẩu đạt 6,7 tỷ USD, tăng 40% so với năm 1992 (bình quân tăng 7%/năm) và tăng 3,6% so với 1997.

Việt Nam bắt đầu xuất khẩu hải sản vào Hoa Kỳ từ 1994 với trị giá 5,8 triệu USD, đến năm 1997 đạt 46,4 triệu USD. Năm 1998 Việt Nam xuất vào Hoa Kỳ đạt 79,5 triệu USD tăng gấp 14 lần so với năm 1994 và tăng 71,5% so với 1997, nhưng cũng chỉ mới chiếm hơn 1% tổng trị giá hải sản nhập khẩu vào Hoa Kỳ. Năm 1998 Việt Nam đứng thứ 19 trong số các nước xuất khẩu hải sản vào Hoa Kỳ, trong đó thứ nhất là Canada 1,2 tỷ USD, thứ hai là Thái Lan 770 triệu USD. Sáu tháng đầu năm 1999 Việt Nam xuất hải sản đạt gần 50 triệu USD tăng gần 100% so với cùng kỳ 1998. Dự kiến xuất khẩu hải sản của Việt Nam vào Hoa Kỳ năm 1999 có thể đạt 150 triệu USD tăng khoảng 90% so với năm 1998, và năm 2000 sẽ có kim ngạch trên 200 triệu USD.

Các sản phẩm chính của Việt Nam xuất vào Hoa Kỳ là tôm và cua đông lạnh (chủ yếu là tôm). Riêng tôm, năm 1997 đạt 35,3 triệu USD và năm 1998 đạt 62,1 triệu

USD chiếm 78% kim ngạch và tăng 76% so với năm 1997. Việt Nam đứng thứ 9 trong bảng xếp hạng các nước xuất khẩu tôm vào Hoa Kỳ, trong đó thứ nhất là Thái Lan với trị giá 715 triệu USD trong tổng số 2,64 tỷ USD tôm nhập khẩu vào Hoa Kỳ (bảng 5). Sáu tháng đầu 1999 đạt 36,6 triệu USD tăng 100% so với cùng kỳ 1998. Ngoài tôm, cua, các sản phẩm cá đông lạnh cũng đang tăng nhanh trị giá xuất khẩu: năm 1997 đạt khoảng 10 triệu USD và năm 1998 đạt khoảng 16 triệu USD, tăng 60% so với 1997. Sáu tháng đầu năm 1999 xuất khẩu cá các loại đạt 5,3 triệu USD tăng 60% so với cùng kỳ 1998.

Việt Nam xuất vào Hoa Kỳ	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**6 tháng 1999**
Hải sản các loại (triệu USD)	**5,802**	**19,583**	**33,988**	**46,376**	**79,526**	**49,938**
Trong đó tôm các loại	**5,121**	**16,615**	**28,174**	**35,313**	**62,096**	**36,648**

Vì mặt hàng hải sản nhập khẩu chính của Hoa Kỳ là tôm các loại (điều này giải thích tại sao Thailand - nước xuất khẩu tôm lớn nhất thế giới - lại có kim ngạch xuất khẩu lớn hải sản sang Hoa Kỳ như nêu trên) trong khi mặt hàng hải sản xuất khẩu chính của Việt Nam cũng là tôm các loại, chúng ta có thể hy vọng rằng với nỗ lực của ngành hải sản Việt Nam, tới năm 2010 Việt Nam có thể đạt khoảng 600 triệu USD trị giá hải sản Việt Nam, tới năm 2010 Việt Nam có thể đạt khoảng 600 triệu USD trị giá hải sản ! vào Hoa Kỳ, tăng khoảng 7 lần so với năm 1998, gần bằng mức xuất khẩu của Thái Lan hiện nay.

Việc xuất khẩu hải sản phải tuân theo những quy định nghiêm ngặt về an toàn vệ sinh thực phẩm của Văn phòng hải sản (Seafood Office), thuộc Cơ quan Quản lý Thực phẩm và Thuốc bệnh (FDA), thuộc Bộ Y tế Hoa Kỳ. Các quy định này tập hợp thành bộ tài liệu HACCAP và được Bộ Hải Sản Việt Nam phổ biến đến các công ty hải sản của Việt Nam áp dụng trong quá trình xin phép xuất khẩu Hải sản vào Hoa Kỳ. Đến nay đã có khoảng gần 60 công ty Việt Nam có đủ điều kiện kỹ thuật và vệ sinh được Hoa Kỳ phê duyệt cho phép xuất khẩu hải sản vào Hoa Kỳ qua các công ty nhập khẩu của Hoa Kỳ.

Up date:

Theo dự báo của Vụ Nghề cá Bộ Thủy sản, cơ cấu XK thủy sản VN (VNECONO 11-9-1999):

- Nhật: 32-34%
- Các nước Châu á khác: 20-22%

Những năm qua trị giá xuất khẩu các mặt hàng này của Việt Nam vào Hoa Kỳ chưa nhiều, cả năm 1998 xuất khẩu được 33.000USD, tuy nhiên 6 tháng năm 1999 đã xuất được 82.800 USD, cả năm 1999 có thể đạt 150.000USD. Hy vọng với thị trường Hoa Kỳ có nhiều người dân gốc Châu á, và có nhiều công ty nhỏ của Việt Kiều nhập khẩu vào Hoa Kỳ, trong những năm sau này có thể tăng nhanh mặt hàng này, tới năm 2010 có thể đạt 1 triệu USD.

- *Thuế NK:* Nói chung không thuế, riêng các mặt hàng sau có thuế:

0910.10.20 Gừng chưa xay: không thuế.

0910.10.40 Gừng đã xay: MFN: 1cent/kg. None-MFN: 11cent/kg.

0910.40.30 Húng tây: MFN: 4,8%. None-MFN: 25%.

0910.40.40 Lá nguyệt quế: MFN: 3,5%. None-MFN: 25%.

0910.50. Cary: MFN: không thuế. None-MFN: 11cent/kg.

2. Nhóm hàng Hải sản (HTS 03): cá, tôm, cua và các thủy sản khác:

Hoa Kỳ có vai trò lớn trên thị trường hải sản quốc tế, hàng năm nhập khẩu và xuất khẩu nhiều tỷ USD trị giá hải sản. Hoa Kỳ là nước xuất khẩu hải sản lớn nhất thế giới (trong đó trên 60% xuất sang Nhật Bản), và cũng là nước nhập khẩu lớn thứ hai trên thế giới sau Nhật Bản. Trong những năm qua các nước đang phát triển chuyển dần thành những nước xuất khẩu chính và các nước phát triển trở thành những nước nhập khẩu hải sản chính trên thế giới.

Các hải sản xuất khẩu chính của Hoa Kỳ là: cá hồi (salmon), cua (crap), trứng cá (caviaroe) và surimi, bốn loại này chiếm 60% về trị giá và 50% về trọng lượng hải sản xuất khẩu của Hoa Kỳ. Các hải sản nhập khẩu chính vào Hoa Kỳ là nhóm có vỏ cứng gồm: tôm (shrimp), tôm hùm (lobster), sò (scallop) và cua (crab), trong đó tôm có giá trị lớn nhất, hàng năm nhập trên 2 tỷ USD.

Năm 1992 Hoa Kỳ nhập 4,8 tỷ USD hải sản các loại, đến năm 1998 nhập khẩu đạt 6,7 tỷ USD, tăng 40% so với năm 1992 (bình quân tăng 7%/năm) và tăng 3,6% so với 1997.

Việt Nam bắt đầu xuất khẩu hải sản vào Hoa Kỳ từ 1994 với trị giá 5,8 triệu USD, đến năm 1997 đạt 46,4 triệu USD. Năm 1998 Việt Nam xuất vào Hoa Kỳ đạt 79,5 triệu USD tăng gấp 14 lần so với năm 1994 và tăng 71,5% so với 1997, nhưng cũng chỉ mới chiếm hơn 1% tổng trị giá hải sản nhập khẩu vào Hoa Kỳ. Năm 1998 Việt Nam đứng thứ 19 trong số các nước xuất khẩu hải sản vào Hoa Kỳ, trong đó thứ nhất là Canada 1,2 tỷ USD, thứ hai là Thái Lan 770 triệu USD. Sáu tháng đầu năm 1999 Việt Nam xuất hải sản đạt gần 50 triệu USD tăng gần 100% so với cùng kỳ 1998. Dự kiến xuất khẩu hải sản của Việt Nam vào Hoa Kỳ năm 1999 có thể đạt 150 triệu USD tăng khoảng 90% so với năm 1998, và năm 2000 sẽ có kim ngạch trên 200 triệu USD.

Các sản phẩm chính của Việt Nam xuất vào Hoa Kỳ là tôm và cua đông lạnh (chủ yếu là tôm). Riêng tôm, năm 1997 đạt 35,3 triệu USD và năm 1998 đạt 62,1 triệu

USD chiếm 78% kim ngạch và tăng 76% so với năm 1997. Việt Nam đứng thứ 9 trong bảng xếp hạng các nước xuất khẩu tôm vào Hoa Kỳ, trong đó thứ nhất là Thái Lan với trị giá 715 triệu USD trong tổng số 2,64 tỷ USD tôm nhập khẩu vào Hoa Kỳ (bảng 5). Sáu tháng đầu 1999 đạt 36,6 triệu USD tăng 100% so với cùng kỳ 1998. Ngoài tôm, cua, các sản phẩm cá đông lạnh cũng đang tăng nhanh trị giá xuất khẩu: năm 1997 đạt khoảng 10 triệu USD và năm 1998 đạt khoảng 16 triệu USD, tăng 60% so với 1997. Sáu tháng đầu năm 1999 xuất khẩu cá các loại đạt 5,3 triệu USD tăng 60% so với cùng kỳ 1998.

Việt Nam xuất vào Hoa Kỳ	1994	1995	1996	1997	1998	6 tháng 1999
Hải sản các loại (triệu USD)	5,802	19,583	33,988	46,376	79,526	49,938
Trong đó tôm các loại	5,121	16,615	28,174	35,313	62,096	36,648

Vì mặt hàng hải sản nhập khẩu chính của Hoa Kỳ là tôm các loại (điều này giải thích tại sao Thailand - nước xuất khẩu tôm lớn nhất thế giới - lại có kim ngạch xuất khẩu lớn hải sản sang Hoa Kỳ như nêu trên) trong khi mặt hàng hải sản xuất khẩu chính của Việt Nam cũng là tôm các loại, chúng ta có thể hy vọng rằng với nỗ lực của ngành hải sản Việt Nam, tới năm 2010 Việt Nam có thể đạt khoảng 600 triệu USD trị giá hải sản Việt Nam, tới năm 2010 Việt Nam có thể đạt khoảng 600 triệu USD trị giá hải sản ! vào Hoa Kỳ, tăng khoảng 7 lần so với năm 1998, gần bằng mức xuất khẩu của Thái Lan hiện nay.

Việc xuất khẩu hải sản phải tuân theo những quy định nghiêm ngặt về an toàn vệ sinh thực phẩm của Văn phòng hải sản (Seafood Office), thuộc Cơ quan Quản lý Thực phẩm và Thuốc bệnh (FDA), thuộc Bộ Y tế Hoa Kỳ. Các quy định này tập hợp thành bộ tài liệu HACCAP và được Bộ Hải Sản Việt Nam phổ biến đến các công ty hải sản của Việt Nam áp dụng trong quá trình xin phép xuất khẩu Hải sản vào Hoa Kỳ. Đến nay đã có khoảng gần 60 công ty Việt Nam có đủ điều kiện kỹ thuật và vệ sinh được Hoa Kỳ phê duyệt cho phép xuất khẩu hải sản vào Hoa Kỳ qua các công ty nhập khẩu của Hoa Kỳ.

Up date:

Theo dự báo của Vụ Nghề cá Bộ Thủy sản, cơ cấu XK thủy sản VN (VNECONO 11-9-1999):

- Nhật: 32-34%
- Các nước Châu á khác: 20-22%

- Bắc Mỹ: 20-22%
- EU: 16-18%
- Các thị trường còn lại: 8-10%
- Hiện nay Việt Nam đã xuất được sang 50 nước trên thế giới.

Như vậy nếu năm 2000 Việt Nam xuất 1 tỷ USD thì sang Hoa Kỳ trên 200 triệu USD. Dự kiến 2005 đạt 2 tỷ USD. Năm 2010: nếu Việt Nam xuất 3 tỷ USD: Hoa Kỳ: 600 triệu USD.

VNECONO 5-10-1999: Thủy sản đang có khó khăn vì thị trường Nhật và EU giảm sút, 9 tháng EU giảm 20%, Nhật giảm 1,4%. Cạnh tranh gay gắt với Inđônêsia và .ấn Độ. Việt Nam hiện có khoảng 200n/m chế biến đông lạnh hiện đều cần vốn để đổi mới thiết bị, nâng cao chất lượng sản phẩm. Việt Nam chủ yếu xuất khẩu hải sản sang Nhật, Mỹ, EU, Hong Kong, Đài Loan, Singapore, Trung Quốc... các đối thủ cạnh tranh là Indonesia, Thái Lan, .ấn Độ, Trung Quốc. Tiêu chuẩn vệ sinh Mỹ HACCAP, EU: IQF và Nhật: JAS.

Thuế nhập khẩu:

0301. Các loại cá sống: Không thuế

0302. Các bộ phận còn lại của cá sau khi cắt lọc file, kể cả gan cá, tươi hoặc ướp lạnh:

MFN: không thuế. None-MFN: từ 2,2cent/kg - 4,4cent/kg tuỳ loại

0303. Các bộ phận còn lại của cá sau khi cắt lọc file, kể cả gan cá, đông lạnh:

MFN: không thuế. None-MFN: từ 2,2 cent/kg-4,4 cent/kg tùy loại

0304. File cá, thịt cá đã lọc xương, tươi, ướp lạnh hoặc đông lạnh:

MFN: không thuế. None-MFN: một số loại không thuế, một số loại 5,5 cent/kg

0305. Cá khô, ướp muối hoặc xông khói:

MFN: 4-7%. None-MFN: 25-30%

0306.13 Tôm, các loại: không thuế

0306. 14/24: Thịt cua đông lạnh hoặc không đông lạnh: MFN: 7,5%. None-MFN: 15%

0307. Các loại nghêu sò: không thuế

0307.60. ốc: MFN: 5%. None-MFN: 20%.

3. Nhóm nhiên liệu khoáng sản: dầu mỏ, than đá và các sản phẩm chế biến từ dầu mỏ, than đá (HTS 27):

Tổng hợp các mặt hàng thuộc nhóm này, số liệu nhập khẩu của Hoa Kỳ 1992-1998 như sau:

Năm	**1992**	**1993**	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**
Thế giới (tỷ USD)	**54**	**54,8**	**56**	**58,8**	**74,4**	**73,1**	**55,1**
Vietnam (triệu USD)			**1,1**	**6,6**	**72,7**	**51,6**	**66,1**

Sáu tháng đầu năm 1999, đối với các mặt hàng thuộc nhóm này Việt Nam chỉ xuất được 9,4 triệu USD chỉ bằng 31% trị giá cùng kỳ 1998.

Về dầu mỏ (HTS 2709)

Hoa Kỳ là nước sản xuất dầu mỏ, khí đốt, có kỹ thuật về khai thác cũng như lọc dầu tiên tiến nhất thế giới, nhưng cũng là nước nhập khẩu dầu, khí lớn nhất thế giới.

Năm 1992 Hoa Kỳ nhập 38,1 tỷ USD dầu thô, đến năm 1996 lên đến 44,8 tỷ USD, các năm sau giảm nhanh: 1997 nhập 38,4 tỷ USD và năm 1998 chỉ còn 25,5 tỷ USD, giảm 33,7% so với 1997 và giảm 43% so với năm 1996 (bảng 6). Các nước xuất khẩu dầu thô lớn nhất vào Hoa Kỳ là Canada, năm 1998 đạt 5,56 tỷ USD, Mexico 3,82 tỷ USD, Saudi Arabia 3,17 tỷ USD. Thực tế trị giá nhập khẩu dầu mỏ phụ thuộc rất nhiều vào biến động giá dầu thô trên thế giới. Năm 1996 giá dầu thô tăng cao cũng là năm Hoa Kỳ có giá trị nhập khẩu lớn nhất. Đầu năm 1999 giá dầu thô xuống rất thấp chỉ còn trên 10USD/thùng, sau đó đã tăng dần lên, và tháng 8/1999 đã đạt trên 20 USD/thùng, tăng 100% so với đầu năm, hiện nay giá dầu thô sẽ còn tăng nữa có thể tới sát mức giá 25USD/thùng.

Việt Nam bắt đầu xuất khẩu dầu thô vào Hoa Kỳ từ năm 1995 đạt 6,6 triệu USD, năm 1996 tăng vọt lên 43,3 triệu USD. Năm 1997 giảm xuống chỉ còn 8,4 triệu USD, năm 1998 lại tăng lên 27,4 triệu USD và sáu tháng đầu năm 1999 Vietnam không bán được một tấn dầu thô nào vào Hoa Kỳ. Điều này có lẽ TCTy dầu Khí Việt Nam hiểu rõ hơn ai hết, nhưng nguyên nhân có thể là do dầu thô Việt Nam chưa có được các khách hàng truyền thống là các nhà máy lọc dầu lớn ở Hoa Kỳ. Sự suy giảm của mặt hàng này, cùng với sự sụt giảm cà phê là nguyên nhân chính làm cho kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam vào Hoa Kỳ năm 1999 giảm xuống đáng kể. Nếu khai thông được thị trường, và nếu so sánh với Indonesia (1998 xuất vào Hoa Kỳ 174 triệu USD), Việt Nam có thể đạt 200 triệu USD tới năm 2010, tuy nhiên còn phụ thuộc khai thác ở trong nước và các

thị trường nhập khẩu khác. Tuy nhiên sau khi Việt Nam hoàn thành các dự án nhà máy lọc dầu đang và sẽ xây dựng tại Việt Nam, thì khả năng xuất khẩu dầu thô sẽ rất hạn chế và nguồn tài nguyên có thể bị cạn kiệt.

Khí đốt (HTS 2711):

Năm 1992 Hoa Kỳ nhập 3,7 tỷ USD khí đốt, tới năm 1997 nhập khẩu 10,8 tỷ USD, và năm 1998 nhập 9,6 tỷ USD tăng 159% so với 1992 và giảm 11% so với 1997. Trong đó lớn nhất là Canada, năm 1998 xuất vào Hoa Kỳ 5,9 tỷ USD khí đốt (bảng 7).

Việt Nam xuất khẩu khí đốt vào Hoa Kỳ từ năm 1996 đạt 13,7 triệu USD, năm 1997 giảm xuống còn 5,57 và năm 1998 lại tăng lên đạt 14,5 triệu USD. Sáu tháng đầu năm 1999 Việt Nam xuất khẩu khí đốt vào Hoa Kỳ đạt 2,58 triệu USD, giảm 10 % so với cùng kỳ 1998, xuất khẩu khí đốt của Việt Nam còn nhỏ bé so với khả năng nhập khẩu của Hoa Kỳ.

Khả năng tăng xuất khẩu còn rất nhiều, chỉ cần chiếm 1% trong nhập khẩu của Hoa Kỳ đã có thể đạt 100 triệu USD, hy vọng Việt Nam có thể đạt được mức này tới năm 2010, tuy nhiên còn phụ thuộc khai thác và việc khí đốt trong việc phát triển các dự án nhiệt điện và các tiêu thụ khác ở Việt Nam.

Các sản phẩm dầu mỏ (HTS: 2710):

Năm 1992 Hoa Kỳ nhập khẩu 11 tỷ USD, đến năm 1997 nhập 17,5 tỷ USD và năm 1998 nhập 14,3 tỷ USD, giảm 18,6% so với 1997 và tăng 30% so với 1992 (bảng 8), từ 1992 đến 1998 bình quân tăng 5%/năm.

Việt Nam xuất khẩu các sản phẩm dầu mỏ vào Hoa Kỳ năm 1996 đạt 10,6 triệu USD, năm 1997 đạt 34 triệu USD và năm 1998 đạt 13,4 triệu USD. Sáu tháng đầu 1999 đạt 4,5 triệu USD giảm 34% so với cùng kỳ 1998. Cũng như dầu thô, các sản phẩm dầu mỏ có trị giá tăng giảm theo biến động của giá dầu thô quốc tế. xuất khẩu các sản phẩm dầu mỏ của Việt Nam hiện nay chủ yếu do các liên doanh của Việt Nam với nước ngoài thực hiện. Khả năng còn rất lớn, trong những năm tới, sau khi có các nhà máy lọc dầu và hoá dầu được xây dựng tại Việt Nam, Việt Nam có thể tăng kim ngạch xuất khẩu các sản phẩm dầu mỏ vào Việt Nam lên nhiều lần.

Than đá (HTS 27010:

Hoa Kỳ là nước sản xuất than đá (bituminous coal) lớn thứ hai trên thế giới và xuất khẩu chiếm 20% thị trường than đá thế giới. Do cung lớn hơn cầu trên thế giới, và khả năng cạnh tranh thấp do giá nhân công cao, giá cước vận chuyển cao, và các nhà máy thép phải giảm sản xuất do không cạnh tranh được với thép rẻ hơn từ Nhật, Nam Triều, Trung Quốc, Nga, nên từ 1992 Hoa Kỳ phải giảm sản xuất và xuất khẩu than đá và đạt 102 triệu tấn (4,2 tỷ USD) thấp hơn 6,5 triệu tấn so với năm 1991. Đến năm 1994 đã giảm xuống mức thấp nhất là 71 triệu tấn (2,8 tỷ USD), các năm sau xuất khẩu có

tăng lên và năm 1998 Hoa Kỳ xuất khẩu 76 triệu tấn than (3 tỷ USD). Trong số lượng xuất khẩu của Hoa Kỳ 30% là than dùng cho nhà máy điện và 70% than dùng cho luyện kim.

Tuy là nước xuất khẩu lớn về than đá, nhưng Hoa Kỳ cũng nhập khẩu than đá tăng lên hàng năm:

Năm 1992 nhập 124 triệu USD, năm 1998 đạt 277 triệu USD, tăng 123% so với 1992, bình quân tăng 20% năm, chủ yếu từ Colobia 109 triệu USD, Venezuela 76 triệu và Indonesia 45 triệu USD. Lý do nhập khẩu than đá là nước Mỹ rộng lớn, ở các bang xa các vùng mỏ than thì nhập khẩu than đá để dùng có thể rẻ hơn mua tại Hoa Kỳ.

- Năm 1994 Việt Nam xuất khẩu than đá vào Hoa Kỳ 1,1 triệu USD, năm 1995-1996 không xuất được và năm 1997 xuất được 2 triệu USD, sau đó năm 1998 và sáu tháng đầu năm 1999 không xuất khẩu được một tấn nào. Nếu so sánh với Indonesia gần Việt Nam về mặt địa lý, thì nếu than Việt Nam bán rẻ hơn để bù vào chi phí vận chuyển cao thì có thể xuất khẩu được vào Hoa Kỳ, tuy nhiên do than đá Việt Nam phù hợp hơn cho công nghiệp luyện thép trong khi ngành luyện thép Hoa Kỳ đang phải giảm sản xuất do giá thành cao cộng với các vấn đề về môi trường, nên xuất khẩu than của Việt Nam vào Hoa Kỳ trong thời gian tới sẽ bị hạn chế nhiều.

Thuế nhập khẩu:

2701. Than đá các loại: không thuế

2702-2706: Các sản phẩm than đá: không thuế

2707. Sản phẩm coal tar

2707.60.05: Phenols: MFN: từ: 0,9cent/kg xuất nhập khẩu 3% đến 2,9 cent/kg xuất nhập khẩu 12,5%

None-MFN: từ: 7,7cent/kg xuất nhập khẩu 29,5% đến 15,4cent xuất nhập khẩu 42,5%

2709. Dầu mỏ thô:

2709.00.10. Thử dưới 25 độ API: MFN: 5,25 cent/thùng. None-MFN: 21cent/thùng

2709.00.20. Thử bằng hoặc lớn hơn 25 độ API: MFN: 10,5 cent/thùng. None-MFN: 21cent/thùng.

2710. Các sản phẩm dầu mỏ, các loại sau có thuế:

2710.00.05. Thử dưới 25 độ API: MFN: 5,25cent/thùng. None-MFN: 1,05$/thùng

2710.00.10. Thử bằng hoặc hơn 25 độ API: MFN: 10,5cent/thùng. None-MFN: 21cent/thùng.

2710.00.15. Nhiên liệu motor (motor fuel): MFN: 52,5cent/thùng. None-MFN: 1,05$/thùng.

2710.00.18. Nhiên liệu motor trộn: MFN: 52,5cent/thùng. None-MFN: 1,05$/thùng.

2710.00.20. Kerosen (trừ hai mục trên): MFN: 10,5cent/thùng. None-MFN: 21cent/thùng.

2710.00.25. Naphthas (trừ motor fuel và motor fuel trộn): MFN: 10,5cent/thùng. None-MFN: 21cent/thùng.

2710.00.30. Dầu bôi trơn: MFN: 84cent/thùng. None-MFN: 1,68$/thùng.

2710.00.35. Mỡ bôi trơn: MFN: 5,8%. None-MFN:20%.

2711. Khí đốt: Không thuế.

4. Rau quả các loại

Hoa Kỳ là một nước có nền nông nghiệp lớn trên thế giới và có nhiều loại rau, quả với sản lượng lớn. Tuy nhiên Hoa Kỳ cũng là nước nhập khẩu rau, quả lớn nhất trên thế giới.

Theo quyết định 182/QD-TTG 3-9-1999 chính phủ phê duyệt đề án phát triển rau, quả, hoa ở các vùng trong cả nước, nhất là các vùng: ĐBSCL, Lâm Đồng, ĐBS Hồng, vùng núi phía bắc, trồng và chế biến rau quả, nước quả, nhằm thoả mãn nhu cầu về rau quả trong nước, tạo công ăn việc làm cho khoảng 5 triệu người, và đưa kim ngạch xuất khẩu rau, quả tươi và chế biến lên 1 tỷ USD vào năm 2010 (VN Economy 11-9-1999).

Rau tươi các loại bảo quản lạnh (thân, lá, củ, rễ - HTS 07):

Năm 1992 Hoa Kỳ nhập khẩu 1,15 tỷ rau tươi các loại, đến năm 1998 đã đạt 2,6 tỷ USD, tăng 126% so với 1992 và tăng 23% so với năm 1997. Như vậy nhu cầu nhập khẩu tăng rất nhanh. Mexico và Canada là hai nước xuất khẩu rau lớn nhất sang Hoa Kỳ do lợi thế vận chuyển gần, riêng Mexico năm 1998 xuất khẩu rau vào Hoa Kỳ đạt 1,6 tỷ USD, chiếm 62% (bảng 9).

Việt Nam xuất khẩu rau vào Hoa Kỳ không đáng kể, năm 1998 chỉ xuất được vào Hoa Kỳ 67.000 USD gồm một ít quả đậu xanh và một ít hành, tỏi là mặt hàng có thuế nhập khẩu thấp. Tuy nhiên 6 tháng đầu năm 1999 đã xuất được 159.200 USD, trong đó riêng hành, tỏi đạt 150.000 USD (năm 1998 riêng mặt hàng hành, tỏi Hoa Kỳ nhập khẩu tới 195 triệu USD).

Sở dĩ xuất khẩu rau tươi của Việt Nam vào Hoa Kỳ chưa cao là do đường vận chuyển xa, kỹ thuật bảo quản kém, sản xuất nhỏ, thuế nhập khẩu cao và do những khó khăn về xin phép và giám định sâu bệnh. Tuy nhiên, nếu tập trung nguồn hàng thì trong những năm tới có thể tăng được trị giá mặt hàng hành, tỏi lên 01 triệu USD mỗi năm.

Thuế nhập khẩu:

- MFN: từ 0,4cent/kg - 10cent/kg hoặc 3%-21 tuỳ loại.

- None-MFN: từ 1cent/kg - 22cent/kg, hoặc 10% - 50% tuỳ loại.

Quả các loại (trái cây và hạt ăn được - HTS 08):

Năm 1992, Hoa Kỳ nhập khẩu gần 2,5 tỷ USD và đến năm 1998 nhập khẩu tổng cộng 3,4 tỷ USD các loại trái cây và hạt ăn được, trong 6 năm đã tăng 36%. Các nước Nam Mỹ và Canada là những nước chính xuất khẩu hoa quả vào Mỹ, trong đó lớn nhất là Mexico năm 1998 xuất 747 triệu USD, sau đó là các nước Australia, New Zealand và các nước Châu á, trong đó có Việt Nam (bảng 10).

Trong bảng xếp hạng các nước trên thế giới xuất khẩu hoa quả vào Hoa Kỳ, Việt Nam đứng 19 với sản phẩm chủ yếu là hạt điều là mặt hàng không có thuế nhập khẩu. Bắt đầu từ năm 1994 với kim ngạch 426.000USD năm 1998 Việt Nam xuất vào Hoa Kỳ 23,4 triệu USD với sự tăng vọt từng năm. Sự tăng vọt này là do điểm bắt đầu thấp, đồng thời cũng do các doanh nghiệp Việt Nam, thông qua nhiều công ty nước ngoài, đã nhanh chóng thâm nhập được vào thị trường Hoa Kỳ. Tuy nhiên, 6 tháng đầu năm 1999 Việt Nam chỉ xuất được 5 triệu USD, gần bằng một nửa trị giá xuất khẩu của cùng kỳ 1998 (10,2 triệu USD), một phần do giá xuất khẩu thấp hơn năm 1998 và phần khác do những khó khăn trong nước đã hạn chế.

Về hạt điều, các công ty Hoa Kỳ bắt đầu nhập khẩu hạt điều Việt Nam từ năm 1996 trị giá 7,6 triệu USD và năm 1998 đạt 22,48 triệu USD chiếm 7,5% nhập khẩu và đứng thứ 3 sau ấn Độ (158 triệu USD) và Brazil (90,3 triệu USD) trong số các nước xuất khẩu hạt điều vào Hoa Kỳ (bảng 11). Khả năng nhập khẩu hạt điều của Hoa Kỳ từ Việt Nam còn rất lớn do nhu cầu vẫn tăng. Về thứ tự Việt Nam khó có thể vượt qua được ấn Độ và Brazil, nhưng về số lượng tới năm 2010 có thể tăng gấp 2-3 lần so với năm 1998 (tức là đạt khoảng 50-60 triệu USD/năm) nếu như sản xuất trong nước cho phép. Như vậy, đối với hạt điều hoàn toàn phụ thuộc vào sản xuất và khả năng cạnh tranh của Việt Nam.

Về các loại hoa quả khác hầu như xuất khẩu vào Hoa Kỳ không đáng kể do còn nhiều khó khăn trong việc sản xuất, vận chuyển xa, kỹ thuật bảo quản, thuế nhập khẩu cao và đáp ứng các tiêu chuẩn vệ sinh thực phẩm và giám định sâu bệnh và cần phải xin phép một số cơ quan quản lý của Hoa Kỳ như sẽ nêu trong phần II dưới đây.

Up date:

VN Econ. 22-9-1999. 1997 điều đạt sản lượng 150.000 tấn hạt, kim ngạch xuất khẩu 133 triệu USD (thứ hai thế giới), năm 1998 chỉ còn 70.000 tấn, do giá hạ dân chặt cây. Hiệp hội cây điều Việt Nam xin nhập 30.000 tấn về để chế biến vì công suất chế biến đã lên đến 250.000 tấn hạt/năm... Đến nay Châu Âu, Mỹ và Australia tiêu thụ 80% hạt điều Việt Nam. Hiện Việt Nam đang nghiên cứu chế biến vỏ hạt điều làm gỗ ván ép và trước khi làm ván ép có thể trích ly từ vỏ lấy nhựa (chiếm 35% trong vỏ) để làm dầu dùng trong sơn và verni cao cấp, keo dán... (Đồng Nai đã xuất khẩu 1000 tấn dầu hạt điều đầu tiên, với giá bằng giá gạo).

Ngày 7-5-1999 chính phủ có quyết định số 120/QĐ-TTG phê duyệt đề án phát triển điều đến năm 2010, và đưa cây điều vào chương trình cây trồng trong 5 triệu ha rừng.

Thuế nhập khẩu:

- MFN: từ 0,2cent/kg, hoặc 2,2%-30%, một số loại không thuế trong đó có hạt điều.

- None-MFN: từ 1,1-15cent/kg, hoặc 35%, riêng hạt điều (HTS080132): không thuế.

Rau, quả chế biến (HTS 20)

Hàng năm Hoa Kỳ nhập khẩu khoảng trên 2 tỷ USD rau và quả chế biến (khô hoặc đóng hộp) các loại. Năm 1998 nhập gần 2,3 tỷ USD, tỷ lệ tăng giảm hàng năm không nhiều từ 1992 đến 1998. lớn nhất năm 1998 là Canada 366 triệu USD và sau đó là Mexico 266 triệu USD, Tây Ban Nha 262 triệu USD. Các nước Châu á như Thái Lan, Trung Quốc, Philippine mỗi nước cũng xuất được 130-150 triệu USD (bảng 12).

Việt Nam đã tham gia xuất khẩu vào Hoa Kỳ mặt hàng quả chế biến (HTS 2008). Hàng năm Hoa Kỳ nhập khẩu 500-600 triệu USD quả chế biến khô hoặc đóng hộp, trong đó nhiều nhất là từ Thái Lan, năm 1998 Thái Lan xuất khoảng 97,4 triệu USD, sau đó là Philippine 93,4 USD vào Hoa Kỳ. Năm 1998 Việt Nam xuất được 2,7 triệu USD và trong 6 tháng đầu năm 1999 xuất được 3,2 triệu USD, tăng 78% so với cùng kỳ 1998.

Sản phẩm của Việt Nam chủ yếu là dứa hộp (HTS 208.20) có thuế nhập khẩu thấp, cả năm 1998 đạt 2,1 triệu USD (chiếm 1% trong tổng số 179,5 triệu USD dứa hộp nhập khẩu, và đứng thứ 8 trong số các nước xuất khẩu dứa hộp vào Hoa Kỳ, trong đó đứng đầu là Philippine, Indonesia và Thái Lan (bảng 13). Sáu tháng đầu năm 1999 Việt Nam xuất dứa hộp vào Hoa Kỳ đạt 2,8 triệu USD tăng 33% so với cùng kỳ 1998.

Tiềm năng xuất khẩu từ Việt Nam vào Hoa Kỳ về các loại hoa quả chế biến còn rất lớn và hoàn toàn phụ thuộc khả năng sản xuất và cạnh tranh của Việt Nam, nhất là các sản phẩm dứa, vải, nhãn, đu đủ đóng hộp, chuối khô,v.v... các sản phẩm này chỉ phải qua những thủ tục giám định chất lượng của Cơ quan quản lý Thực phẩm và Thuốc

Bệnh (FDA) thuộc Bộ Y Tế Hoa Kỳ, mà không phải qua cơ quan giám định Động-Thực vật (APHIS) thuộc Bộ Nông Nghiệp Hoa Kỳ như đối với rau quả tươi.

Việt Nam có cùng các điều kiện trồng rau, quả tốt như Thái Lan, Philipin, Indonesia, trong giai đoạn 2001-2010 nếu được quan tâm đầu tư cho việc trồng rau quả và xây dựng các nhà máy chế biến có chất lượng cao thì khả năng đạt kim ngạch mặt hàng rau quả chế biến có thể đạt 20-30 triệu USD mỗi năm.

Update

Diễn đàn doanh nghiệp 20-9-1999: Ngành rau quả phải tăng nhanh xuất khẩu và tập trung cho chế biến. Hiện có 12 doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và 17 nhà máy (12 nhà máy đồ hộp có tổng công suất thiết kế 70000tấn/năm và 3 nhà máy đông lạnh 2000 tấn/năm), tuy nhiên 17 nhà máy này đều cũ nát, sản phẩm chất lượng kém. Dự kiến năm 2000 đầu tư 99 tỷ VND tạo ra 20000 ha rau quả sản lượng 350.000 tấn và các nhà máy nâng cấp, xây mới lên 85.000 tấn/năm. Giai đoạn 2000-2005 đầu tư 1150 tỷ VND đưa công suất lên 165.000 tấn/năm. 2005-2010 đầu tư 650 tỷ đưa lên 165.000 tấn/năm. 2005-2010 đầu tư 650 tỷ đưa lên 250.000tấn/năm và đạt xuất khẩu 250 triệu USD. Năm 2000 sẽ xuất khẩu 15-20.000 tấn dứa hộp. xuất khẩu rau quả tươi cần nhà nước đầu tư đội tàu lạnh.

Đầu tư và xuất khẩu	Đầu tư	xuất khẩu
1999		28 triệu USD
2000	63 triệu USD	40 tăng 42%
2005	82	150%
2010	45	100%

Thị trường lạc:

Toàn thế giới trong 5 năm qua xuất khẩu 1,2 triệu tấn/năm, trị giá 948 triệu USD/năm. 80% lạc đã chế biến và 20% được nghiền dùng cho các mục đích khác nhau.

7 nước xuất khẩu lớn chiếm 87% kim ngạch: arhentina 245.000T, .ấn Độ 240.000T, Mỹ 230.000T, Trung Quốc 185.000T, Việt Nam 98.000T, Nam Phi 40.000T, Gambia 20.000T.

Arhentina và Việt Nam tăng 2 lần xuất khẩu so với 65 năm trước, Mỹ có giảm một chút.

5 nước NK lạc chính chiếm 75% NK thế giới: EU 42%, Indonesia 13%, Canada 8%, Singapore 5%, Malaysia, Philippine 3%, các nước khác 26%.

Thuế nhập khẩu:

- MFN: từ 0-34cent/kg, hoặc 0% - 25,7%, riêng lạc chế biến 135,7%.

- None-MFN: từ 2,2cent/kg - 33 cent/kg, hoặc 20%-67%, riêng lạc chế biến 155%.

Ví dụ dứa hộp (HTS 200820): MFN: 0,38 cent/kg. None-MFN: 4,4cent/kg.

5. Nhóm thực phẩm chế biến từ Thịt và tôm, cá (HTS 16):

Hoa Kỳ nhập khẩu nhiều thực phẩm chế biến từ thịt cá, tôm. Năm 1992 nhập 1,3 tỷ USD, năm 1998 nhập 1,8 tỷ USD, tăng 11% so với 1997 và tăng 38% so với 1992.

Khoảng hơn 40% trong tổng số trên là tôm, nghêu, sò, cua chế biến (HTS 1605) và Việt Nam chủ yếu tham gia xuất khẩu các mặt hàng thuộc loại này, trong đó sản phẩm chính là tôm chế biến). Riêng mặt hàng tôm chế biến (HTS 160520), năm 1992 Hoa Kỳ nhập 114,2 triệu USD và đến năm 1998 là 453,5 triệu USD, tăng 20,5% so với 1997 và 297% so với 1992 (bảng 14). Thái Lan là nước xuất khẩu lớn nhất, năm 1998 đạt 370,2 triệu USD chiếm 82% nhập khẩu của Hoa Kỳ. Việt Nam tăng mạnh xuất khẩu tôm chế biến từ năm 1997 đạt 10,2 triệu USD và 1998 đạt 13,5 triệu USD đứng thứ 4 và chiếm gần 3% nhập khẩu của Hoa Kỳ. Sáu tháng đầu 1999 đạt 4,7 triệu USD giảm một chút so với mức 4,0 triệu USD cùng kỳ 1998. Mặt hàng này những năm gần đây thị trường Hoa Kỳ có mức tăng hàng năm 20-30%, nếu được đầu tư để sản xuất với chất lượng tốt Việt Nam có đủ số lượng để đạt mức tăng 30%/năm và tới năm 2010 có thể đạt 50 triệu USD, và có thể vươn lên đứng thứ hai sau Thái Lan trong số các nước xuất khẩu mặt hàng này vào Hoa Kỳ).

Thuế nhập khẩu:

1601-1604: các thực phẩm chế biến từ cá, thịt:

MFN: từ 0,9cent/kg - 6cent/kg, hoặc 2,1% - 15%.

None-MFN: 6,6cent/kg - 22cent/kg, hoặc 20%-35%

1605. Tôm, cua, nghêu, sò chế biến:

1605.10.05. Cua chế biến chín: MFN: 10%. None-MFN: 20%

1605.10.20. Thịt cua: MFN: không thuế. None: 22,5%

1605.10.40. Các loại khác: NMF: 5%. None-MFN: 15%

1605.20.05. Tôm chế biến chín: MFN: 10%. None-MFN: 20%

1605.20.10. Tôm sơ chế có đông lạnh hoặc không đông lạnh: Không thuế

1605.30.05. Tôm hùm: chế biến chín: MFN: 10%. None-MFN: 20%

1605.30.10. Tôm hùm sơ chế có đông lạnh hoặc không đông lạnh: không thuế

1605.90. Các nhuyễn thể khác (nghêu, sò, ốc, v.v...): MFN: Không thuế. None-MFN: 20%

Nhóm các mặt hàng gốm, sứ (HTS 69):

Tổng hợp các loại đồ gốm, sứ, các loại, hàng năm Hoa Kỳ nhập khẩu 2-3 tỷ USD:

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Từ thế giới (tỷ USD)	2,2	2,35	2,6	2,8	2,8	3,1	3,35
Việt Nam (triệu USD)			0,19	0,45	0,82	1,21	2,49

Một đặc điểm của loại hàng này là ở Hoa Kỳ gần như không có sản xuất. Vì vậy nhu cầu nhập khẩu các mặt hàng này ở Mỹ tăng đều mỗi năm, từ 7-15%, và xuất khẩu của Việt Nam cũng tăng đều 40%-100% năm (tỷ lệ cao là do mức xuất phát thấp).

Các nước xuất khẩu lớn nhất là Trung Quốc, năm 1998 đạt 756 triệu USD, Italy 545 triệu USD, Mexico 375 triệu USD, Nhật Bản 272 triệu USD,v.v...

Các mặt hàng gốm sứ chia ra gồm một số chủng loại: tượng, chậu; bát, đĩa, đồ bếp; đồ sứ cho phòng thí nghiệm, v.v... Việt Nam chủ yếu xuất khẩu vào Hoa Kỳ các loại tượng, chậu gốm, sứ (HTS 6913) và đồ gốm sứ nghệ thuật (HTS 6914).

Đối với các loại chậu, tượng bằng gốm sứ (HTS 691390): Hoa Kỳ nhập khẩu năm 1992; 178,6 triệu USD và năm 1998 là 258 triệu USD, tăng 3,6% so với năm 1997 và 44% so với 1992, bình quân tăng 5-6% năm (bảng 15). Việt Nam có mức tăng cao hơn do mới vào cuộc từ năm 1994 chỉ mới xuất được 0,1 triệu USD, năm 1998 đã đạt 1,68 triệu USD tăng 70,6% so với 1997 và sáu tháng đầu năm 1999 đạt 1,38 triệu USD tăng 70% so với cùng kỳ 1998. Các nước xuất khẩu lớn nhất là Trung Quốc, năm 1998 đạt 77,87 triệu USD, Mexico 37 triệu USD, Italy 30 triệu USD. Thái Lan năm 1998 cũng đạt 17,5 triệu USD.

Đối với mặt hàng này Việt Nam có lợi thế là ngành nghề thủ công truyền thống, có mẫu mã đẹp và giá nhân công rẻ. Tuy nhiên, Việt Nam cũng gặp nhiều khó khăn do các mặt hàng giống của Trung Quốc về chủng loại, nhưng chất lượng không đều và không bền bằng các sản phẩm cùng loại của Trung Quốc, giá cả lại đắt hơn do qua nhiều công ty trung gian và vận chuyển xa bằng tàu của nước ngoài. Ngoài ra do Việt Nam chưa có tối huệ quốc, nên phải chịu thuế nhập khẩu vào Hoa Kỳ cao (56%). Nếu được tổ chức tốt trong khâu sản xuất, giám định chất lượng, và hạ giá thành sản xuất, thì sau khi có Hiệp định Thương mại một số chủng loại gốm sứ Việt Nam (như chậu cảnh, voi gốm,v.v...) có khả năng tăng kim ngạch xuất khẩu vào Hoa Kỳ đạt hàng chục triệu USD mỗi năm.

Mặt hàng gốm sứ nghệ thuật (6914), năm 1997 ta xuất được 0,124 triệu USD, năm 1998 đạt 0,312 triệu USD và sáu tháng đầu năm 1999 đạt 0,326 triệu USD tăng 131% so với cùng kỳ 1998. Tổng số nhập khẩu của Hoa Kỳ đối với mặt hàng này năm 1997 là 93 triệu USD, năm 1998 là 87,1 triệu USD. Cao nhất là Nhật Bản, năm 1998 đạt 32,3 triệu USD và Trung Quốc 14 triệu USD. Về mặt hàng này ta cũng có nhiều triển vọng, nhưng cần đầu tư nhiều vào khâu tiếp thị và triển lãm.

Thuế nhập khẩu:

Sản phẩm siliceous:

6901. Gạch xây, ốp lò: MFN: không thuế. None-MFN: 30%.

6902. Gạch chịu lửa: MFN: không thuế. None-MFN: 13-30%.

6903. Các sản phẩm chịu lửa khác: MFN: không thuế. None-MFN: 30-45%

6904. Gạch xây, đặc hoặc rỗng: không thuế

6905.10. Gạch lợp mái: MFN: 13,5%. None-MFN: 55%.

6906. Các đoạn ống, phụ kiện ống bằng gốm, sứ: MFN: không thuế. None-MFN: 30%.

6907. Gạch gốm không tráng men lát đường, hè, tường, sàn: MFN: 15%. None-MFN: 50-55%.

6908. Gạch gốm tráng men lát đường, hè, tường, sàn: MFN: 13,8-15%. None-MFN: 55%.

6909. Các đồ gốm sứ dùng trong công nghiệp, kỹ thuật: MFN:4-4,5%. None-MFN: 45-60%.

6910. Sứ vệ sinh, tắm các loại: MFN:5,8%. None-MFN: 60%.

6911.10.10. Đồ ăn, uống, đồ bếp bằng sứ trong khách sạn, quán ăn: MFN: 30%. None-MFN: 75%.

6911.10.15. Đồ ăn, uống, đồ bếp bằng sứ có giá dưới 31,5$/doz: MFN: 8%. None-MFN: 75%.

6911.10.35. Các bộ đồ ăn, uống bằng sứ có tổng giá dưới 56$/bộ: MFN: 26%. None-MFN: 75%.

6911.10.37. Các bộ đồ ăn, uống bằng sứ có tổng giá dưới 200$/bộ: MFN: 8%. None-MFN: 75%.

6911.10.38. Các bộ đồ ăn, uống, bằng sứ có tổng giá trên 200$/bộ: MFN: 6%. None-MFN: 75%.

6913.10. Tượng, đồ trang trí, chậu cây làm thủ công, bằng gốm, trị giá trên 2,5$/cái: MFN: 0-3,3%. None-MFN: 20-70%.

6913.90. Tượng, đồ trang trí, chậu cây làm thủ công, bằng gốm, trị giá trên 2,5$/cái: MFN: 0-6%. None-MFN: 20-51%.

6914. Các đồ gốm nghệ thuật khác: MFN: 0-9%. None-MFN: 45-60%.

6. Cao su và các sản phẩm cao su (HTS 40)

Nhóm các mặt hàng này bao gồm cao su thiên nhiên, lốp ô-tô, các sản phẩm cao su trong công nghiệp và y tế, quần áo bảo hộ lao động bằng cao su,v.v... đây là nhóm hàng có nhu cầu rất lớn ở Hoa Kỳ, do các ngành công nghiệp, nhất là công nghiệp ô-tô phát triển mạnh.

Hàng năm Hoa Kỳ nhập khẩu trị giá lớn các mặt hàng này: Năm 1992 nhập khẩu 5,3 tỷ USD, đến năm 1998 đạt mức 9,1 tỷ USD bình quân tăng 12%/năm. Các nước xuất khẩu vào Hoa Kỳ lớn nhất là Canada, năm 1998 đạt 2,1 tỷ USD, Nhật Bản 1,46 tỷ USD, Malaysia 778,5 triệu USD, Indonesia 696,6 triệu USD và Thái Lan 521 triệu USD. Trong khi đó Việt Nam chỉ xuất được 2,9 triệu USD. Như vậy, trừ Canada và Nhật Bản là hai nước công nghiệp chủ yếu xuất khẩu các sản phẩm cao su, sau đó là các nước Đông Nam á là những nước có thế mạnh về các mặt hàng này do trong nước trồng nhiều cao su thiên nhiên và có công nghiệp sản xuất sản phẩm cao su phát triển.

Việt Nam cũng là nước Đông Nam á, có trồng và xuất khẩu nhiều cao su thiên nhiên, tuy nhiên do chất lượng chế biến cao su thiên nhiên chưa cao, chưa có nhiều cơ sở công nghiệp sản xuất các mặt hàng cao su, công nghiệp sản xuất lốp ô-tô chưa đáng kể,v.v... nên chưa tăng nhanh được kim ngạch xuất khẩu vào Hoa Kỳ. Trong tương lai, nếu nhà nước ta có chương trình đầu tư, hoặc đầu tư của nước ngoài để phát triển mạnh công nghiệp sản xuất các sản phẩm cao su thì sau 10 năm (đến năm 2010) việc xuất

khẩu vào thị trường này mỗi năm 150-200 triệu USD trị giá sản phẩm cao su các loại là không có gì khó khăn.

Riêng đối với cao su thiên nhiên (HTS4001): nhập khẩu cao su thiên nhiên của Hoa Kỳ thường chiếm khoảng gần 10% trong tổng số nhập khẩu các mặt hàng cao su và tỷ trọng này có xu hướng giảm dần. Năm 1992 Hoa Kỳ nhập 770 triệu USD, năm 1995 đạt mức cao nhất là 1,63 tỷ USD, sau đó giảm dần và đến năm 1998 nhập 976,8 triệu USD (bảng 16). Các nước Đông Nam á là những nước có kim ngạch đứng đầu với Indonesia năm 1998 đạt 566,1 triệu USD, Thái Lan 220,1 triệu USD, Malaysia 117,5 triệu USD. Việt Nam đứng thứ 10 với kim ngạch 1998 đạt 1,77 triệu USD, giảm 17,2 % so với 1997. Sáu tháng đầu năm 1999, Việt Nam xuất khẩu cao su thiên nhiên đạt 1,23 triệu USD tăng 15% so với cùng kỳ 1998. Như đã nói ở trên, tỷ trọng nhập khẩu cao su thiên nhiên ở Hoa Kỳ giảm dần, nên việc tăng kim ngạch xuất khẩu cao su thên nhiên của Việt Nam chủ yếu là cạnh tranh về giá cả, chất lượng và cố gắng xuất khẩu trực tiếp không qua các công ty trung gian nước ngoài. Tuy nhiên do cung vượt cầu và khó có thể vượt được Indonesia, Thái Lan và Malaysia, chỉ hy vọng Việt Nam giữ mức tăng trung bình 15-30%/năm để đến năm 2010 có thể đạt từ 5-8 triệu USD.

Thuế nhập khẩu:

4001. Cao su thiên nhiên: Không thuế
4002. Cao su tổng hợp: MFN: không thuế. None-MFN: 20%
4010. Dây curoa: MFN:3,3-8%. None-MFN: 25-74%
4011. Lốp ô-tô các loại: MFN: không thuế. None-MFN: 20%
4002. Cao su tổng hợp: MFN: 3,4-4%. None-MFN: 10%
Lốp máy bay: MFN: không thuế. None-MFN: 30%
Lốp motor, xe đạp: MFN: không thuế. None-MFN: 10%
4012. Lốp đắp lại: MFN: 3%. None-MFN: 10%
4013. Xăm các loại: MFN:0-3,7%. None-MFN: 25%
4015. Quần áo bằng cao su các loại: MFN:3-14%. None-MFN: 25-75%

7. Nhóm mặt hàng thịt các loại (HTS 02):

Ngành Nông nghiệp Hoa Kỳ có sản lượng thịt các loại: bò, lợn, gia cầm,v.v... lớn nhất trên thế giới. Tuy nhiên hàng năm Hoa Kỳ vẫn nhập khẩu trên, dưới 2 tỷ USD. Năm 1992 nhập 2,2 tỷ USD, năm 1995 thấp nhất là 1,86 tỷ sau đó tăng dần và năm 1998 đạt 2,39 tỷ USD. Như vậy nếu tính từ năm 1992 đến 1998 nhu cầu nhập khẩu gần như không tăng và có thể còn giảm nếu tính cả chỉ số lạm phát trong giá. Trong số các loại thịt nhập khẩu, mặt hàng mà Việt Nam quan tâm nhất là thịt lợn (HTS 0203) thì con số nhập khẩu của Hoa Kỳ là: 1992: 371,3 triệu USD, 1997 có mức cao nhất đạt 487,2 triệu USD và năm 1998 đạt 441 triệu USD, giảm 9,5% so với1997 và tăng 19% so với 1992 (bảng 17). Như vậy nhu cầu nhập khẩu thịt lợn tăng ít, và giữ ở mức trung bình trên 400 triệu USD/năm. Các nước xuất khẩu nhiều thịt lợn vào Hoa Kỳ là Canada 311,3 triệu USD năm 1998, và Đan Mạch 106,2 triệu USD.

Đối với mặt hàng thịt, khả năng xuất khẩu (thịt lợn) của Việt Nam vào Hoa Kỳ không cao vì những lý do sau đây:

- Chất lượng không đảm bảo và chưa được cơ quan quản lý thực phẩm và Thuốc bệnh Hoa Kỳ (FDA) phê chuẩn là phù hợp với các điều kiện của Hoa Kỳ về vệ sinh, dịch bệnh.

- Giá cao, do giá thành sản xuất trong nước cao và cước vận chuyển có - nói chung nhiều nước khác cũng khó cạnh tranh nổi với Canada về giá cả vì Canada có lợi thế địa lý gần Hoa Kỳ.

Nhu cầu nhập khẩu không tăng mấy, do sản xuất thịt lợn của Hoa Kỳ có khả năng đảm bảo phần lớn nhu cầu tiêu dùng và xuất khẩu.

Theo đề nghị của một số công ty Việt Nam, Thương Vụ đã có giao dịch với một số công ty Hoa Kỳ để xuất khẩu thịt sang thị trường Nga, với mục đích là sẽ đảm bảo khâu thanh toán hơn so với bán thẳng cho khách hàng Nga. Tuy nhiên do giá chào cao, cộng với chi phí trung gian nên các giao dịch này không thành công.

Tuy vậy, Việt Nam vẫn có kim ngạch xuất khẩu thịt sang Hoa Kỳ đối với một số loại thịt mà ở Hoa Kỳ không có. Năm 1997 Việt Nam xuất được 1,32 triệu USD thịt đùi ếch đông lạnh (HTS 020820), năm 1998 xuất được 2,88 triệu USD và sáu tháng đầu năm 1999 đạt 0,821 triệu USD tăng 40% so với cùng kỳ 1998. Đối với mặt hàng đùi ếch, năm 1992 Hoa Kỳ nhập 5,15 triệu USD và năm 1998 nhập 9,93 triệu USD tăng 59,7% so với 1997 (bảng 18). Năm 1998 Việt Nam đứng thứ hai, sau Đài Loan (3,74 triệu USD) xuất khẩu đùi ếch vào Hoa Kỳ. Đây là mặt hàng có nhu cầu không cao, phục vụ một số thiểu dân gốc Châu á, và cũng chỉ có một số nước Châu á xuất khẩu vào Hoa Kỳ. Khả năng trong những năm tới Việt Nam có thể tăng thêm kim ngạch lên đạt 3-4 triệu USD mỗi năm. Ngoài ra có thể mở rộng sang các loại thịt khác ngoài thịt bò, lợn, gia cầm.

Thuế nhập khẩu:

0201/0202: Thịt bò các loại: MFN: 4,4cent/kg hoặc 4-27,2. None-MFN: 13,2cent/kg hoặc 20-31,1%

0203. Thịt lợn các loại: MFN: 0-1,5cent/kg. None-MFN: 7,2-15,4cent/kg

0206. Các bộ phận của bò, lợn: MFN: không thuế. None-MFN: 30%

0207. Thịt và các bộ phận của gia cầm: MFN: 9,2cent/kg. None-MFN: 22cent/kg.

0208. Các loại thịt thú khác: MFN: 7,7cent/kg hoặc 7%. None-MFN: 22cent/kg hoặc 20%.

0208.20. Đùi ếch: MFN: không thuế. None-MFN:10%.

0210. Các loại thịt muối, xông khói, ham, thịt sấy khô: MFN: 1,7-2,8%. None-MFN: 20-30%.

8. Nhóm các mặt hàng sữa, kem, mật ong (HTS 04):

Nhóm các mặt hàng này ở Hoa Kỳ nhu cầu nhập khẩu không cao do sản xuất trong nước đáp ứng hầu hết nhu cầu tiêu dùng. Năm 1992 nhập khẩu 535 triệu USD, năm 1998 nhập 950 triệu USD, tăng 17,3% so với 1997 và tăng 78% so với 1992. Việt Nam tham gia xuất khẩu hai mặt hàng là mật ong thiên nhiên (HTS 0409), và sữa hộp cô đặc (HTS 0402).

Về mật ong thiên nhiên: Năm 1994 bắt đầu với 12 nghìn USD, năm 1997 Việt Nam xuất được 1,2 triệu USD và 1998 đạt 2,7 triệu USD tăng 126,3% so với 1997 (bảng 19). Sáu tháng đầu 1999 đạt 0,48 triệu USD chỉ bằng khoảng 50% cùng kỳ 1998. Việt Nam đứng thứ năm trong số các nước xuất khẩu mật ong vào Hoa Kỳ năm 1998, trong đó cao nhất là Arhentina 39 triệu USD, Trung Quốc 16,7 triệu USD. Nhu cầu nhập khẩu của Hoa Kỳ khoảng trên dưới 100 triệu USD mỗi năm, ví dụ năm 1997 cao nhất đạt 120,3 triệu USD và năm 1998 đạt khoảng 78 triệu USD, giảm 35,3% so với 1997, Việt Nam có thể tăng thị phần lên đạt 8-10 triệu USD mỗi năm, nếu có khả năng giao hàng.

Về sữa, kem: nhu cầu nhập khẩu của Hoa Kỳ không cao, nhưng tăng nhanh. Năm 1992 chỉ nhập 4,5 triệu USD đến năm 1998 nhập 22 triệu USD. Năm 1998 Việt Nam xuất vào Hoa Kỳ sữa hộp cô đặc có đường được 20 nghìn USD. Nhưng sáu tháng đầu năm 1999 đã xuất được 118 nghìn USD. Mặt hàng này nói chung nhu cầu nhập khẩu không cao, hiện nay mới chỉ có một số Việt kiều nhập vào bán tại các cửa hàng thực phẩm Việt Nam tại Hoa Kỳ. Trong những năm tới có thể đạt mức 1-2 triệu USD mỗi năm. Nhưng cần chú ý đây là mặt hàng bảo hộ cao khó thâm nhập thị trường.

Thuế nhập khẩu:

0402. Sữa đặc có đường: MFN: 3,3-6,8cent/kg. None-MFN: 6,6-13,7cent/kg.

0409. Mật ong thiên nhiên: MFN: 2cent/kg. None-MFN: 6,6cent/kg.

9. Nhóm các mặt hàng mỳ, bánh,v.v... chế biến từ ngũ cốc, sắn (HTS 19):

Nhu cầu nhập khẩu của Hoa Kỳ đối với nhóm hàng này tăng nhanh: 1992 nhập 755 triệu USD, đến năm 1998 đạt 1,49 tỷ USD tăng khoảng 100% so với năm 1992, bình quân tăng 10-15%/năm. Năm 1997 Việt Nam xuất vào Hoa Kỳ 1,83 triệu USD, năm 1998 đạt 2,86 triệu USD tăng 56% so với 1997. Sáu tháng đầu năm 1999 đạt 1,26 triệu USD giảm 10% so với cùng kỳ 1998. Trong nhóm hàng này, Việt Nam chủ yếu xuất vào Hoa Kỳ (bảng 20): mỳ sợi các loại (HTS 1902) và bánh quy, bánh đa nem (HTS 1905).

Về mỳ các loại (ăn liền), năm 1997 Việt Nam xuất vào Hoa Kỳ 1,5 triệu USD, năm 1998 đạt 2,1 triệu USD, tăng 40%, nhưng sáu tháng đầu năm 1999 chỉ xuất được

0,81 triệu USD giảm 18% so cùng kỳ 1998. Trong khi nhập khẩu của Hoa Kỳ năm 1998 là 38,6 triệu USD tăng 12% so với 1997. Việt Nam còn có thể tăng xuất khẩu mỳ ăn liền lên vài triệu USD mỗi năm do số dân người Mỹ gốc á Đông ở Hoa Kỳ nhiều.

Về bánh quy và bánh đa nem, năm 1997 Việt Nam xuất vào Hoa Kỳ 0,268 triệu USD, năm 1998 đạt 0,58 triệu USD tăng 115%, và sáu tháng đầu năm 1999 đạt 0,31 triệu USD tăng 82% so với cùng kỳ 1998. Nếu có nhiều loại hàng bánh quy thì Việt Nam có thể tăng kim ngạch các mặt hàng này lên nhiều triệu USD, còn nếu chỉ có bánh đa nem thì khả năng tăng xuất khẩu bị hạn chế do chỉ có số dân Việt Kiều và một số Hoa Kiều tiêu thụ.

Thuế nhập khẩu:

1901. Thực phẩm chế biến chín từ bột mỳ: MFN: 15-17,5%. None-MFN: 20-35%

1902. Mỳ sợi các loại: MFN: không thuế. None-MFN: 6,6cent/kg.

1903. Tinh bột sắn: không thuế

Các loại tinh bột khác: MFN: 0,8cent/kg. None-MFN: 3,3cent/kg.

1905. Bánh mỳ, bánh quy và các loại bánh từ bột ngũ cốc: MFN: không thuế. None-MFN: 30%

10. Hàng dệt may

Tình hình chung của Thị trường Hoa Kỳ (HK) về ngành dệt may:

Theo thống kê của thế giới, HK luôn đứng đầu thế giới về nhập khẩu hàng dệt và cả hàng may mặc:

Nếu gộp các loại hàng dệt may nhập khẩu vào HK thì kim ngạch loại hàng này đạt 60 tỷ USD, đứng thứ 4 (chỉ sau máy móc thiết bị mã 84 đạt 152 tỷ và xe cộ các loại (trừ xe lửa, tàu điện) mã 87 đạt 126 tỷ) trong tổng kim ngạch nhập khẩu của HK là 913 tỷ (năm 1998). Như vậy hàng dệt may chiếm 6,6% kim ngạch nhập khẩu của HK.

Trong khi đó Hoa Kỳ chỉ xuất khẩu được 17,1 tỷ năm 1998 và 8,63 tỷ trong 6 tháng đầu năm 1999.

Cán cân thương mại về xuất khẩu và nhập khẩu hàng dệt may với các nước:

Năm 1997, HK thâm hụt mậu dịch về hàng dệt may với các nước là: 43 tỷ, năm 1998 tăng lên 47 tỷ và 6 tháng đầu năm 1999 đã đạt 22,5 tỷ. Nước có thâm hụt lớn nhất là Trung Quốc: -9,4 tỷ, -8tỷ và -3,7 tỷ (tương ứng cùng kỳ trên), chưa kể Hongkong cũng có mức là:

- -3,0tỷ, -4,4 tỷ, và -1,8 tỷ (tương ứng cùng kỳ trên). Đây là theo con số thống kê của Hoa Kỳ, theo con số thống kê của Trung Quốc thì con số đó nhỏ hơn nhiều (theo các báo cáo trước của Thương vụ).

- Mặc dù thâm hụt giữa Hoa Kỳ và Trung Quốc có giảm đi nhiều hàng năm nhưng con số tuyệt đối vẫn còn quá lớn và luôn là đề tài tranh cãi trong chính sách thương mại của Hoa Kỳ với Trung Quốc.

- Hoa Kỳ có thâm hụt với các nước ASEAN là: -3,5 tỷ, -3,9 tỷ và -1,9 tỷ

- Hoa Kỳ có thâm hụt với Đài Loan là: -2,9 tỷ, -2,8 tỷ và -1,16 tỷ

- Giữa các nước Bắc Mỹ có quan hệ đặc biệt với nhau nên Hoa Kỳ xuất khẩu chủ yếu các loại sợi, tơ tự nhiên và tổng hợp, vải, phụ kiện may mặc cho Mehico và Canada, hai nước này chủ yếu gia công, sản xuất thành phẩm và tái xuất vào Hoa Kỳ, chưa kể một số nước cũng đưa nguyên liệu, bán thành phẩm vào hai nước này để gia công và sản xuất để bán sang thị trường Hoa Kỳ với chứng nhận xuất xứ hàng của hai nước Canada và Mehico (để được thuế ưu đãi).

- Hoa Kỳ có thâm hụt với Mehico: -3tỷ, -3,5 tỷ và -1,68tỷ

- Riêng với Canada thì Hoa Kỳ lại có thặng dư cán cân là 632 triệu , 494 triệu và 141 triệu vì Hoa Kỳ xuất được sang Canada nhiều hơn các loại nguyên liệu.

- Một đặc điểm quan trọng của sự thâm hụt cán cân thương mại dệt may của Hoa Kỳ đại đa số là các nhóm và nước Châu á gồm: Trung Quốc, Hongkong, Đài Loan, ASEAN, Nam Triều Tiên đã chiếm 23,1 tỷ (khoảng 50%) tổng thâm hụt của Hoa Kỳ; không kể một lượng lớn hàng nguyên liệu, bán thành phẩm của các khu vực trên đưa vào Mehico và Canada để đích cuối cùng là Hoa Kỳ và chưa tính đến xuất khẩu của các nước Châu â khác như: ấn Độ, Pakistan, Bangladesh...

- Việt Nam có thuận lợi là nằm ở trong khu vực có ngành dệt may phát triển và có lực lượng lao động dồi dào, có tay nghề, và mức lượng hiện nay thấp nên có nhiều khả năng phát triển ngành dệt may nói chung và đẩy mạnh hàng dệt may xuất khẩu vào Hoa Kỳ nói riêng.

Xuất khẩu của Việt Nam vào Hoa Kỳ:

Hiện nay hàng dệt may xuất khẩu của Việt Nam vào Hoa Kỳ mới chỉ có 8 cat: 331, 338, 340, 435, 438, 444, 636, 644 tức là mới chỉ đếm trên đầu ngón tay và mới chỉ có hàng "May" chứ chưa có hàng "Dệt". Năm 1999, xuất khẩu hàng may của Việt Nam vào Hoa Kỳ mới đạt gần 30 triệu, tăng 13% so với 1998.

Như chúng ta đã biết tiềm năng may mặc của Việt Nam không phải là nhỏ, nhưng hạn chế chủ yếu là mức thuế nhập khẩu phân biệt (non-MFN) đối với hàng hoá của ta nói chung và đặc biệt đối với hàng dệt may nói riêng lại càng cao, đối với sản phẩm may sẵn mức thuế lại cao hơn.

Mức thuế non-MFN tuyệt đối thông thường 40-70%, nhiều mặt hàng lên tới 90%. Mức chênh lệch giữa thuế MFN và non-MFN cho cùng một mặt hàng thường là 30-40% làm cho hàng hoá của Việt Nam mất tính cạnh tranh so với của các nước khác.

Biểu thuế phân biệt đối xử của Hoa Kỳ:

Biểu thuế nhập khẩu của Hoa Kỳ rất phức tạp và tính theo nhiều kiểu, ở đây tập trung vào mức thuế % tính theo giá trị hàng để dễ so sánh.

Một số ví dụ cụ thể về mức thuế đối với một số mặt hàng:

Mã HTS	Mô tả hàng hoá	Thuế MFN %	Thuế non-MFN
- 61023020	W/G áo khoác, sợi nhân tạo, có dệt kim	29,3	72
- 61029010	W/G áo khoác, (không phải bằng len, bông, sợi nhân tạo) gồm >/70% khối lượng là tơ tằm, có đan/móc.	4	45
- 61029090 61029010	W/G áo khoác, (không phải bằng len, bông, sợi nhân tạo) gồm <70% khối lượng là tơ tằm, có đan/móc	5,9	45
61031100	M/B bộ quần áo, có đan/móc, bằng len hoặc lông động vật	16	54,5
62011330	M/B áo khoác, từ sợi nhân tạo, không có dệt kim/móc, gồm >/36% len	20,5	58,5
62011340	M/B áo khoác, từ sợi nhân tạo, không có dệt kim/móc	28,8	90

- Những hàng may mặc của Việt Nam vào được thị trường Hoa Kỳ trong thời gian qua phần lớn là do các công ty nước ngoài hiện đang gia công ở Việt Nam để xuất khẩu đi EU, Nhật, Đài Loan... và một số công ty mới của Hoa Kỳ hoặc của các nước khác, chuẩn bị thị trường Hoa Kỳ khi có Hiệp định Thương mại nên một số lô hàng nhỏ bị thuế

cao họ cũng chấp nhận chịu lợi nhuận thấp để sẵn sàng cho thị trường Hoa Kỳ khi mở cửa sẽ đưa vào được với số lượng lớn trong thời gian ngắn.

- Một trong những đặc điểm của ngành dệt may Việt Nam là trong vòng 10 năm qua, các công ty Việt Nam chủ yếu làm gia công cho các công ty nước ngoài, gọi là lấy công làm lãi, phần lớn nguyên phụ liệu là do các công ty nước ngoài thu xếp đưa vào. Một phần là do nguyên phụ liệu trong nước chưa sản xuất được hoặc chất lượng thấp.

- Lượng hàng các công ty may/công ty xuất khẩu của Việt Nam tự lo nguyên liệu, bán thành phẩm, gọi là bán FOB thì còn rất hạn chế.

- Đến nay trong nước đã có nhiều liên doanh, xí nghiệp có sản phẩm chất lượng cao nhưng chủ yếu lại vẫn do các công ty nước ngoài đặt hàng cho các xí nghiệp này lấy nguyên phụ liệu để đưa cho các công ty may của Việt Nam gia công các đơn hàng của mình.

- Đây cũng là tình hình chung của các nước như Nam Triều Tiên, Đài Loan, Thái Lan, Indonesia... cách đây hai ba chục năm khi ngành dệt may chuyển từ các nước phát triển sang các nước đang phát triển.

- Việc các công ty Việt Nam có thể bán FOB cho các công ty nước ngoài phụ thuộc vào nhiều yếu tố như: khả năng sản xuất các loại nguyên liệu cho ngành may mặc, khả năng thiết kế mẫu mã, khả năng tiếp thị phân phối tại nước ngoài, khả năng quan hệ với các kênh phân phối hiện hành tại nước ngoài. Hiện mới có một số cty như Thành Công, Thắng Lợi, đã có sản phẩm xuất khẩu sang Hoa Kỳ nhưng kim ngạch còn nhỏ.

- Mặc dù vậy, kim ngạch hàng dệt may trong tình hình chung xuất khẩu của Việt Nam vào Hoa Kỳ đã tăng nhanh hơn các mặt hàng khác theo phân tích trên năm 1998 đạt kim ngạch 35 triệu USD.

- Khả năng tăng xuất khẩu dệt may vào Hoa Kỳ có nhiều triển vọng do giá lao động của ta rẻ, các công ty Hoa Kỳ sẽ vào tìm kiếm các nguồn hàng giá hạ và số lượng lớn đem về tiêu thụ ở Hoa Kỳ và các thị trường mà họ có thị trường. Nhưng đây cũng là mặt hàng nhạy cảm bảo hộ cao bằng hàng rào thuế quan và hạn ngạch. Trong quan hệ song phương sẽ là một trong những vấn đề nóng bỏng.

- Theo tình hình hiện tại và dự đoán sau khi có MFN ta có thể xuất khẩu ngay vào Hoa Kỳ và kim ngạch có thể đạt 1 tỷ USD ngay từ năm đầu nếu ta chuẩn bị tốt trước khi sự kiện này đến với ta (đoàn dệt may đã đi hội chợ Atlanta 30/9-3/10/1999 để chuẩn bị đón sự kiện này).

- Nếu mở được thị trường này cho hàng dệt may của ta theo khả năng sản xuất mà ta có thể thu hút cả nước xung quanh ta vào làm hàng xuất khẩu đi Hoa Kỳ thì ta có thể đạt mức ngang với Hoa Kỳ hiện nay (3 tỷ USD/năm). Nhưng xét về khả năng thâm

nhập thị trường trong 10 năm tới mức độ quan hệ của ta với Hoa Kỳ thì có thể chỉ đạt mức 1,5 tỷ năm từ nay đến năm 2010 là hiện thực hơn cả.

11. Báo cáo về hàng giầy dép

Tình hình chung của Thị trường Hoa Kỳ (HK) về hàng giầy dép

Các loại giầy dép và phụ kiện giầy dép thuộc mã HTS 64 nhập khẩu vào HK đạt kim ngạch hàng này là 12,7 tỷ năm 1996, tăng lên 13,95 tỷ năm 1997, 13,87 tỷ năm 1998 và 7,03 tỷ trong nửa đầu năm 1999, tăng 0,8% so với cùng kỳ năm 1998.

Như vậy hàng giầy dép chiếm 1,53% kim ngạch nhập khẩu của HK năm 1998. Nếu so sánh với hàng dệt may thì nhập khẩu hàng giầy dép bằng 23,1% kim ngạch hàng dệt may.

Trung Quốc là nước đứng đầu về xuất khẩu sang HK với 8 tỷ năm 1998 và đạt 4,19 tỷ trong 6 tháng đầu năm 1999, tăng 5,6% so với cùng kỳ năm 1998, đạt mức tăng trưởng khá cao so với mức tăng bình quân của HK là 0,8% như nêu trên. Trung Quốc vượt xa nước đứng thứ hai trong danh mục này là Italia với 1,17 tỷ, 585 triệu và -0,8% cùng kỳ tương ứng.

Như vậy, nhà cung cấp khổng lồ Trung Quốc chiếm tới 57,3% của một thị trường cũng vốn đã khổng lồ là thị trường HK! Đấy là còn chưa kể Hongkong khiêm tốn đứng thứ 19 với kim ngạch giảm từ 124 triệu năm 1994 xuống 61,5 triệu năm 1998 và giảm tiếp 26,13% trong nửa đầu năm nay có thể là sự phối hợp nhịp nhàng với Trung Quốc đại lục trong tiến trình tận dụng ưu thế chi phí thấp!

- Trong khi đó HK chỉ xuất khẩu được 720,3 triệu năm 1998 và 362,9 triệu trong 6 tháng đầu năm 1999, giảm 2,1% so với cùng kỳ năm 1998. Trị giá xuất khẩu ngành hàng này chưa bằng số dư của kim ngạch nhập khẩu (13,87 tỷ)!

- Xuất khẩu ngành hàng này vào HK có thuận lợi là thuế non-MFN không cao lắm so với hàng dệt may và chênh lệch giữa thuế MFN với non-MFN cho cùng chủng loại cũng không lớn như với hàng dệt may:

- Ví dụ:

Đối với hàng dệt may, mức thuế non-MFN tuyệt đối thông thường 40-70%, nhiều mặt hàng lên tới 90%. Mức chênh lệch giữa thuế MFN và non-MFN cho cùng một mặt hàng thường là 30-40% làm cho hàng hoá của Việt Nam mất tính cạnh tranh so với các nước khác.

Đối với hàng giầy dép, mức thuế non-MFN tuyệt đối thông thường 20-70%, chỉ có một số mặt hàng lên tới 75-80%. Mức chênh lệch giữa thuế MFN và non-MFN cho cùng một mặt hàng thường là 15-30% nên các công ty cũng sẵn sàng chấp nhận chịu chi phí cao hơn để tiếp thị hàng làm ở Việt Nam.

So sánh mức thuế MFN và non-MFN mức chênh lệch của hai mức này:

Giày dép:

Mã HTS %	Mô tả hàng hoá	Thuế MFN%	non-MFN%	Chênh lệch 2 mức
64019260	Giày không thấm, có mũ giày bằng cao su hoặc nhựa, thấp cổ	4,6	25	20,4
64019930	Giày bảo hộ, có mũ giày bằng cao su hoặc nhựa, thấp cổ	25	50	25
64019290	Giày bảo hộ, có mũ giày bằng cao su hoặc nhựa, thấp cổ	37,5	75	39,5
64039960	Giày cho nam, trẻ em, có mũ giày bằng cao su, da...	8,5	20	11,5

Dệt may:

Mã HTS mức %	Mô tả hàng hoá	Thuế MFN %	non-MFN%	Chênh lệch 2
- 61023020	W/G áo khoác, sợi nhân tạo, có dệt kim	29,3	72	42,7
- 61029010	W/G áo khoác, (không phải bằng len, bông, sợi nhân tạo), gồm >/70% khối lượng là tơ tằm, có đan/móc	4	45	
- 61029090 - 61029010	W/G áo khoác, (không phải bằng len, bông, sợi nhân tạo), gồm <70% khối lượng là tơ tằm, có đan/móc	5,9	45	39,1
- 61031100	M/B bộ quần áo, có đan/móc, bằng len hoặc lông động vật	16	54,5	38,5

- 62011330	M/B áo khoác, từ sợi nhân tạo, không có dệt kim/móc, gồm >/36% len	20,5	58,5	30
- 62011340	M/B áo khoác, từ sợi nhân tạo, không có dệt kim/móc	28,8	90	61,2

- Khi có MFN thì ngành hàng giầy dép không bị áp dụng Quota nên có thể phát triển mạnh.

- Hai đặc điểm trên có thể do tỷ lệ các hàng xuất khẩu vào HK chủ yếu hoặc phần lớn là do các công ty HK đặt các nước gia công sản xuất nguyên vật liệu và bán thành phẩm, thành phẩm để xuất vào HK (trong khi hàng dệt may thì tỷ lệ của các công ty HK có thấp hơn, đồng thời cũng do đặc điểm của ngành nguyên liệu, thị trường, quy mô thị trường, ví dụ dệt may có quy mô lớn hơn nhiều và liên quan tới tất cả các nước, được các Hiệp định song phương, đa phương điều tiết chặt chẽ hơn... ngoài các yếu tố bảo hộ sản xuất trong nước, cũng như xu hướng đã và đang diễn ra hàng mấy chục năm nay về việc chuyển các ngành dệt may, giầy dép... sang các nước kém phát triển hơn).

Việt Nam có thuận lợi nằm ở trong khu vực có ngành giầy dép phát triển và có lực lượng lao động dồi dào, có tay nghề, và mức lương hiện nay thấp nên có nhiều khả năng phát triển ngành giầy dép nói chung và đẩy mạnh xuất khẩu vào HK nói riêng.

Xuất khẩu của Việt Nam vào Hoa Kỳ:

Hiện nay hàng giầy dép xuất khẩu của Việt Nam vào HK đã tăng lên nhanh chóng, từ 69.000 đô la năm khởi đầu 1994, lên tới 115 triệu năm 1998 và tăng tới 70 triệu trong 6 tháng đầu năm nay (tăng 30,2% so với cùng kỳ năm 1998).

Mấy năm trước đây, mặt hàng giầy dép thường đứng sau trong số 4 mặt hàng lớn nhất xuất khẩu vào HK là Cà, Cá, Giầy, Dầu (cà phê, cá-hải sản, giầy dép, dầu mỏ); nhưng sang năm 1999 đã vươn lên đứng đầu với tốc độ lớn chứng tỏ khả năng phát triển mạnh của ngành này trong tương lai.

Mặc dù chưa được quy chế MFN, nhưng Việt Nam đã chiếm vị trí thứ 12 trong số các nước xuất khẩu nhiều nhất vào HK, đứng trên cả Canada (là nước được hầu như thuế xuất NAFTA rất thấp hoặc bằng 0%), Hongkong, Philipin. (một số nước như Canada, Hongkong, Nam Triều Tiên trên thực tế đang chuyển dần sản xuất mặt hàng này sang nước khác...). Và một số nước như Campuchia mới được MFN và ngành may mặc xuất khẩu sang HK tăng rất mạnh nhưng lại chưa có giầy dép xuất khẩu sang HK và nhiều

nước khác cũng thế, trong khi về may mặc thì hầu như nước nào cũng có hàng xuất khẩu vào HK.

Một đặc điểm quan trọng của ngành này là tính tập trung hoá vào một số đại công ty cao hơn so với ngành dệt may, nhất là đối với những thị trường cao cấp như EU, Nhật, HK. Việt Nam hiện nay chủ yếu là gia công cho một số nhãn hiệu nổi tiếng của HK như Nike, Reebok và một số nước khác.

Tùy nhiên cũng như dệt may, hàng giầy dép cũng mới chỉ xuất khẩu được một số loại có mức chênh lệch thấp giữa hai mức thuế MFN và non-MFN, ví dụ:

Mã 64039960 Giầy cho nam, trẻ em, có mũ giầy bằng cao su, da... có mức ưu đãi: 3,4%, MFN 8,5% và non-MFN là 20%; Việt Nam xuất được 21 triệu trong năm 1998.

Bảng: xuất khẩu giầy dép và phụ kiện của Việt Nam vào Hoa Kỳ từ 1994 đến nay.

Mã HTS	1994	1995	1996	1997	1998	6 tháng 1998	6 tháng 1999	Thay đổi % 6 tháng cùng kỳ
			đ/v: triệu đô la Mỹ					
64 Giầy dép các loại và phụ kiện	0,069	3,301	39,054	97,506	114,910	53,494	69,639	30,2%
	0,069	3,301	39,054	97,506	114,910	53,494	69,639	30,2%

Hoa Kỳ xuất trực tiếp từ Hoa Kỳ vào Việt Nam nhiều loại nguyên phụ liệu giầy dép để gia công tái xuất lại Hoa Kỳ hoặc đưa đi các nước khác: Năm 1998 xuất 17,4 triệu, 6 tháng đầu năm 1999 lại tăng 136,7%, đạt 13,816 triệu. Năm 1998, trong tổng giá trị 17,4 triệu xuất sang Việt Nam gia công thì chỉ có 4,9 triệu là quay trở lại HK, phần còn lại chủ yếu xuất đi các nước khác. Phần tái nhập vào HK được Hải quan Hoa Kỳ tính rất chi li để không đánh thuế nhập khẩu trùng.

- Qua phân tích các yếu tố trên và tính toán các số liệu trị giá CIF, trị giá tính thuế và giá hàng đã nộp thuế nhập khẩu cho thấy hàng giầy dép xuất từ Việt Nam vào HK chịu mức thuế trung bình là 26,85%.

- Giống như ngành dệt may Việt Nam là trong vòng 10 năm qua, các công ty Việt Nam chủ yếu làm gia công cho các công ty nước ngoài, gọi là lấy công làm lãi, phần lớn

nguyên phụ liệu là do các công ty nước ngoài thu xếp đưa vào. Một phần là do nguyên phụ liệu trong nước chưa sản xuất được hoặc chất lượng thấp.

- Máy móc thiết bị của hai ngành chủ yếu phải nhập khẩu của nước ngoài;

- Lượng hàng các công ty Việt Nam tự lo nguyên liệu, bán thành phẩm, gọi là bán FOB thì còn rất hạn chế.

- Đến nay trong nước đã có nhiều liên doanh, xí nghiệp có sản phẩm chất lượng cao nhưng chủ yếu lại vẫn do các công ty nước ngoài đặt hàng cho các xí nghiệp này lấy nguyên phụ liệu để đưa cho các công ty của Việt Nam gia công các đơn hàng của mình.

- Đây cũng là tình hình chung của các nước như Nam Triều Tiên, Đài Loan, Thái Lan, Indonesia... cách đây hai ba chục năm khi ngành dệt may chuyển từ các nước phát triển sang các nước đang phát triển.

Triển vọng ngắn hạn và dài hạn, một số biện pháp tăng cường xuất khẩu các ngành hàng dệt may và giầy dép:

- Việc các công ty Việt Nam có thể bán FOB cho các công ty nước ngoài phụ thuộc vào nhiều yếu tố như: khả năng sản xuất các loại nguyên phụ liệu cho ngành, khả năng thiết kế mẫu mã, khả năng tiếp thị phân phối tại nước ngoài, khả năng quan hệ với các kênh phân phối hiện hành tại nước ngoài.

- Cả hai ngành dệt may và giầy dép đều phải tích cực tìm thị trường bán hàng thành phẩm FOB và đặc biệt lưu ý loại hàng có chất lượng bình dân, giá rẻ thì có nhiều khả năng xâm nhập thị trường HK.

- Trước mắt tìm những mặt hàng có ***mức chênh lệch thấp giữa thuế MFN và non-MFN để xâm nhập vào thị trường HK:*** ví dụ:

xuất nhập khẩu mặt hàng thảm từ xơ dừa và so sánh với thảm len:

- Việt Nam có nhiều khả năng sản xuất các mặt hàng liên quan đến dừa, trong khi mức thuế nhập khẩu của hai mặt hàng dưới đây bằng 0% hoặc chênh lệch không lớn:

Mã HTS	***Mô tả hàng hoá***	***Thuế MFN***	***Thuế non-MFN***
57022010	Tấm, thảm trải sàn từ sợi xơ dừa, đã dệt, chưa viền mép, có tuyết	0	0
57022020	Tấm, thảm trải sàn từ sợi xơ dừa, đã dệt, chưa viền mép, không có tuyết	0	0

Trong khi đó mặt hàng thảm len của Việt Nam thì khó xuất khẩu sang HK hơn. vì chênh lệch thuế lớn tới 42,7%:

57011013 Thảm và các loại tấm trải sàn, dệt thủ công, đan tay, có 50% khối lượng lông thú, hoạ tiết làm bằng tay, tranh dân gian 2,3 45

Những chiến lược dài hạn của ngành dệt may giầy dép Việt Nam:

- Tăng cường khả năng sản xuất các loại bông, sợi hoá học, vải, ***nguyên phụ liệu ở trong nước,*** của ngành ***máy móc thiết bị*** dệt may giầy dép, nhuộm...

- Nâng cao năng lực của các xí nghiệp may về ***chất lượng, thiết kế mẫu mã;***

- Nâng cao khả năng bán hàng may mặc thành phẩm theo ***FOB;***

- Tăng cường khả năng bán hàng may mặc thành phẩm theo ***FOB;***

- Tăng cường khả năng ***tiếp thị***, tham gia hội chợ triển lãm, thâm nhập mạng lưới phân phối, tăng cường liên kết tăng cường mạng lưới bạn hàng trong việc cung ứng nguyên phụ liệu và tiêu thụ sản phẩm;

- Nâng cao hiệu quả sản xuất và ***tính cạnh tranh cao*** trên thương trường của hàng dệt may Việt Nam;

- Nếu không có thuế nhập khẩu MFN của HK đối với hàng dệt may của Việt Nam thì mức tăng trưởng hàng năm không lớn, khoảng từ 15-20%/năm.

- Nếu có thuế nhập khẩu MFN sớm thì trong vòng vài năm kim ngạch xuất khẩu của ngành này vào HK có thể tăng khoảng 100-200%/năm (trong mấy năm đầu) và nếu bị áp đặt Quota thì hướng phấn đấu xuất khẩu vào HK trong khoảng cuối năm thứ 5 kể từ khi có Quota phải đạt mức 2 tỷ/năm như mức xuất khẩu của các nước Thailan, Philippin hiện nay.

- Tương lai của xuất khẩu dệt may có một ngưỡng cửa là năm 2005 của Hiệp định ATC của WTO. Vì vậy việc xuất khẩu hàng dệt may từ Việt Nam sang HK và các nước khác phụ thuộc rất nhiều vào quan hệ thương mại giữa VN-HK và việc gia nhập WTO của Việt Nam cũng như việc thoả thuận được như thế nào về hàng dệt may với HK và WTO.

Nhập khẩu giầy dép của Hoa Kỳ:

HTS	Nước	1994	1995	1996	1997	1998	1998 1-6/98	1999 1-6/99	Thay đổi 1999/1998
		Đơn vị: 1,000USD							

64	Trung Quốc	5,234,158	5,777,856	6,306,55	7,280,950	7,934,693	3,936,531	4,128,046	4.9%
	Italy	886,588	1,016,336	1,199,43	1,193,885	1,167,267	589,124	575,095	-2.5%
	Brazil	1,263,028	1,124,372	1,197,55	1,143,437	1,022,555	522,019	475,251	-9.0%
	Indonesia	881,880	949,041	1,043,53	1,066,363	738,634	417,767	401,344	-3.9%
	Tây Ban Nha	359,251	372,081	394,144	417,211	390,525	211,363	165,506	- 21.7%
	Thailand	360,963	392,609	332,172	374,482	336,713	179,580	176,262	-1.8%
	Anh	87,506	120,156	152,635	240,445	233,661	111,213	122,004	9.7%
	Mexico	114,487	137,996	185,680	245,362	213,556	105,390	92,944	- 11.8%
	Hàn Quốc	677,990	504,861	329,558	228,021	178,228	92,012	76,276	- 17.1%
	Đài Loan	449,217	342,234	247,652	176,576	139,298	79,162	65,100	- 17.8%
	Vietnam	69	3,296	37,138	94,282	110,004	51,523	65,298	26.7%
	India	87,460	86,750	88,189	94,857	82,386	41,503	44,627	7.5%
	Philippines	78,229	85,558	83,259	103,012	81,305	49,272	15,352	%- 68.8
	Đức	59,671	72,355	67,716	76,866	74,595	33,456	41,658	%24.5

	Bỉ	91,095	86,639	60,415	65,776	69,641	36,079	49,110	%36.1
	Pháp	55,841	55,944	48,563	53,650	64,456	31,807	34,932	%9.8
—	Hong kong	123,329	107,614	73,147	96,925	60,909	34,627	25,581	%-26.1
	Romania	22,204	25,939	19,817	28,121	29,701	10,602	12,262	15.7%
	Đan mạch	8,990	13,231	20,009	22,900	27,660	13,872	13,313	-4.0%
	Hungary	21,179	21,299	10,570	15,000	25,306	12,860	16,264	26.5%
Tổng số 64	Triệu USD	10,863	11,296	11,897	13,018	12,981	6,559	6,596	0.6%
Các nước khác	Triệu USD	363	337	289	323	211	92	85	-7.1%
Total	Triệu USD	11,226	11,633	12,187	13,341	13,192	6,652	6,682	0.4%

12. Ô-tô:

nhập khẩu ô-tô từ 15 chỗ ngồi trở xuống và các loại phụ tùng ô-tô từ các nước vào Hoa Kỳ và khả năng xuất khẩu của Việt Nam vào Hoa Kỳ.

Vài nét về tình hình và đặc điểm thị trường, ngành công nghiệp ô-tô Hoa Kỳ:

Ngành công nghiệp ô-tô và phụ tùng ô-tô liên tục là một ngành lớn, chủ chốt và có tính cạnh tranh cao của nền kinh tế Hoa Kỳ. Những năm gần đây, doanh số bán hàng tăng mạnh, tạo nhiều chỗ làm việc mới và lợi nhuận của các công ty cũng tăng nhanh. Cùng với việc nâng cao chất lượng và sản lượng, xuất khẩu của Hoa Kỳ cũng phát triển mạnh, tăng 54%, từ $46.8 tỷ năm 1992 lên $72.2 tỷ năm 1997. Trong thời kỳ này, công ăn việc làm trực tiếp tăng 17% từ 978,000 chỗ làm năm 1992 lên gần 1.2 triệu trong năm 1997.

Trên thị trường Hoa Kỳ, một xã hội tiêu thụ với gần 280 triệu dân có thu nhập cao (trong đó độ tuổi lái xe từ 16-84 chiếm 202 triệu người), có hệ thống hạ tầng cơ sở phát triển, ngoài nhu cầu của cơ quan, công sở... ô-tô riêng là một phương tiện không thể

thiếu của đa số cá nhân nên ngành ô-tô Mỹ đã phát triển cao từ lâu, thường đứng hàng đầu thế giới.

Có thể nói tất cả các hãng sản xuất xe hơi trên thế giới đều có mặt trên thị trường Hoa Kỳ. Hiện nay có khoảng hơn 40 nhãn hiệu với hàng trăm chủng loại, đời xe model khác nhau và luôn luôn thay đổi.

Có 3 công ty Mỹ lớn nhất thường gọi là nhóm Ba anh cả, gồm có:

Chrysler Corp, Ford Motor Company, General Motors Corp

Có 4 công ty Nhật lớn nhất thường gọi là nhóm Bốn anh cả, gồm có:

Toyota Motor corporation, Honda, Nissan, Maxzda

Trong các loại ô-tô, xe ô-tô loại nhỏ (sau đây gọi tắt là xe nhỏ) bao gồm các loại:

Xe du lịch, xe du lịch đít vuông và xe tải nhẹ, xe mini-van 6-7 chỗ ngồi), xe thể thao, xe tải pick-up

Thị trường nội địa Hoa Kỳ:

11 tháng đầu năm 1998 số xe nhỏ bán trên thị trường là 14,2 triệu chiếc, sang đầu năm 1999 mức bán hàng chậm hơn các namư nhưng chỉ sang quý 2 và nhất là mùa hè vừa qua, số lượng xe bán ra của tất cả các hãng đều tăng mạnh, chủ yếu là do các hãng có chính sách giảm giá khoảng 3-% giá trước đây.

Số lượng xe nhỏ mới bán tại Hoa Kỳ, triệu chiếc

	1993	Thay doi*	1994	Thay doi*	1995	Thay doi*	1996	Thay doi*	1997	Thay doi*	11thán 1998	Thay doi*
Tổng thị trường	13.856	8%	15.013	8%	14.688	-2%	15.060	3%	15.096	0.2%	14.178	2.5%
Từ NAFTA **	11.715	12%	12.883	10%	12.791	-1%	13.357	4%	13.169	-1.4%	12.343	2.2%
Từ các nước khác	2.141	-8%	2.130	-0%	1.897	-11%	1.702	-10%	1.926	13.2%	1.835	4.4%
Đức	0.199	-11%	0.201	1%	0.209	4%	0.236	13%	0.273	15.7%	0.310	25.9%
Nhật	1.682	-9%	1.618	-4%	1.343	17%	1.124	-16%	1.263	12.4%	1.167	1.6%

Hàn Quốc	0.094	3%	0.137	46%	0.132	-4%	0.145	10%	0.169	16.4%	0.163	11.5%

* Thay đổi so với cùng thời kỳ trước

** Các nhà máy ở Mỹ, Canada, Mexico

Số lượng và thị phần xe nhỏ mới bán tại Hoa Kỳ, tính theo nhãn hiệu, triệu chiếc

	1993	Thị phần	1994	Thị phần	1995	Thị phần	1996	Thị phần	1997	Thị phần	11 tháng 1998	Thị phần
Mác Mỹ	10.217	73.7%	10.963	73.0%	10.729	73.0%	10.961	72.8%	10.770	71.3%	9.951	%
Mác Đức	0.206	1.5%	0.273	1.8%	0.309	2.1%	0.367	2.4%	0.430	2.8%	0.533	%
Mác Nhật	3.213	23.2%	3.508	23.4%	3.365	22.9%	3.429	22.8%	3.564	23.6%	3.372	23.8 %
Mác Hàn Quốc	0.109	0.9%	0.138	1.1%	0.132	1.0%	0.145	1.1%	0.169	%1.3	0.163	1.2 %
Tất cả các mác khác	0.111	0.7%	0.131	0.7%	0.153	0.9%	0.158	0.9%	0.163	%0.9	0.159	1.0 %

* = Làm tròn số;

** Xe có mác nhà sản xuất, không phụ thuộc vào nơi sản xuất hay nhà sản xuất

Nhập khẩu ô-tô vào Hoa Kỳ:

Với một nền công nghiệp phát triển lâu đời và thuộc loại nhất thế giới, cùng với việc thoả thuận nhượng bộ lẫn nhau giữa các nước phát triển trong lĩnh vực này trên cơ sở song phương cũng như đa phương nên mức thuế suất của Hoa Kỳ cam kết ở mức thấp khoảng 2% với các loại xe khác nhau.

7 tháng đầu năm 1999, nhập khẩu các loại xe và phụ tùng vào HK đã đạt 87, 821 tỷ, tăng gần 20% so với cùng kỳ năm 1998.

Năm 1992, Hoa Kỳ nhập khẩu 4.4 triệu xe nhỏ trị giá $57,1 tỷ và hầu như không thay đổi trong vòng các năm 1994 và 1996, trung bình 4.8 triệu xe/năm. Nhưng giá trị thì tăng nhanh từ $72.6 tỷ lên $79.7 tỷ.

7 tháng đầu năm 1999, nhập khẩu các loại xe nhỏ vào HK đã đạt 57,1 tỷ, tăng 18% so với cùng kỳ năm 1998.

nhập khẩu các loại xe nhỏ chiếm 67,3% tổng trị giá nhập khẩu cả xe và phụ tùng của HK.

nhập khẩu chính vào Mỹ là từ các nhà máy của Ba anh cả đặt tại các nước Canada và Mexico.

Năm 1997, VW (Đức) cung cấp 70% số hàng bán tại Mỹ của mình là từ nhà máy đặt tại Mexico.

Nhập khẩu vào Hoa Kỳ các loại xe và linh kiện, phụ tùng theo mã HTS 87, trừ xe lửa, xe điện và phụ tùng.

Số liệu từ 1997 đến tháng 7/1999

Nước	1997	1998	Th1-7/99	Thg1-7/99	Thay đổi % của 7 thg 98-99
		đơn vị: triệu USD			
Canada	44.317	46.323	25.241	32.083	27.1%
Nhật	33.459	34.767	19.887	22.105	11.2%
Mexico	15.521	16.732	9.445	11.395	20.6%
Đức	10.956	13.810	7.919	9.498	19.9%
Anh	2.705	2.967	1.833	1.792	-2.3%
Thuy Điển	2.099	2.282	1.133	1.336	18%
Nam Triều Tiên	2.102	1.917	1.065	1.638	53%
Bỉ	1.270	1.537	869	924	6.4%
Đài Loan	1.000	1.097	609	709	16.4%
Pháp	786	956	584	530	-9.3%
Trung Quốc	719	858	507	633	24.9%

Italia	722	917	523	491	-6.2%
Brazil	380	430	245	277	13.4%
úc	404	265	116	191	64.8%
Tây Ban Nha	159	198	116	130	12.4%
Tổng	116.599	124.957	70.092	83.731	19.5%
Từ các nước khác	1.031	1.356	732	1.090	48.9%
Tổng toàn bộ	117.630	126.313	70.823	84.821	19.8%

Nhập khẩu vào Hoa Kỳ các loại xe nhỏ theo mã HTS 8703

Số liệu từ 1997 đến tháng 7-1999

Nước	1997	1998	Thg1-7/98	Thg1-7/99	Thay đổi % của 7 thg98-99
		đ/v: Triệu USD			
Canada	26.315	29.024	15.614	19.337	23.8%
Nhật	27.565	28.639	16.373	17.958	9.7%
Đức	9.743	12.461	7.159	8.645	20.8%
Mexico	8.368	9.153	5.155	6.011	16.6%
Thuy Điển	1.816	1.988	953	1.187	24.6%
Anh	1.639	1.811	1.082	1.196	10.5%
Nam Triều Tiên	1.905	1.696	944	1.415	49.9%
Bỉ	1.061	1.294	706	782	10.6%

Italia	115	190	130	109	-16.4%
úc	283	133	44	85	93.4%
Phần Lan	2	122	16	251	1,465.5%
Đài Loan	4	8	4	16	308.1%
Trung Quốc	2	2	1	2	70.7%
Indonexia	0	2	0	2	3,743.9%
áo	0	2	0	2	327.2%
Tổng	78.817	86.525	48.181	56.996	18.3%
Từ các nước khác	26	6	3	60	1,904.5%
Tổng toàn bộ	78.843	86.532	48.184	57.055	18.4%

Thuế nhập khẩu vào Hoa Kỳ:

- Trung bình thuế nhập khẩu (thuế MFN) vào Hoa Kỳ là 4%, riêng loại pickup là 25%

Mã số HTS	Tên hàng	Thuế MFN (NTR)	Thuế không MFN	Thuế ưu đãi
87032300	Xe ô-tô chở người, đốt trong, xy lanh từ 1500-3000cc	2.5% Cam kết trong WTO	10%	0%
87029060	Xe ô-tô không phải động cơ diesel, chở người từ 10-15 chỗ	2% Cam kết trong WTO	25%	0%

xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và Hoa Kỳ về các loại xe

Bảng dưới đây là xuất khẩu của Việt Nam vào Hoa Kỳ của các mặt hàng thuộc nhóm HTS 87: xe cộ và phụ tùng các loại trừ ngành đường sắt, xếp hạng theo thứ tự năm 1998:

T/T năm 98	Mã HTS	1997	1998		1998	1999
		Nghìn USD	%		Tháng 1-7	
1.	Tất cả các loại xe cộ nhóm 87	$90,5	$125,5	100	$125,6	$48,4
2.	8701 - máy kéo nông nghiệp cả cũ và mới (trừ loại 8709)	$90,5	$54,7	43	$54,7	$0,0
3.	8708 - Phụ tùng máy kéo, xe tải	$0,0	$43,9	34	$43,9	$0,0
4.	8712 - Xe đạp các loại, xích lô, không có động cơ	$0,0	$15,6	12	$15,6	$0,0
5.	8716 - Xe kéo, rơ móc và phụ tùng	$0,0	$11,4	9	$11,4	$27,9
6.	8714 - Đĩa xe đạp	$0,0	$0,0	0.000	$0,0	$20,5

xuất khẩu của Hoa Kỳ vào Việt Nam của các mặt hàng thuộc nhóm HTS 87: xe cộ và phụ tùng các loại trừ ngành đường sắt, xếp hạng theo thứ tự năm 1998:

T/T năm 98	Ma HTS	1997	1998		1998	1999
		Nghìn USD		%	Tháng 1-7	
	All categories	$ 19,7	$ 11.061,3	100	$7.292,1	$875,3
1.	8703 - xe ô-tô chở người	$ 10,3	$ 3.406,1	30	$3.141,5	$53,5
2.	8705 - xe chuyên dụng, (xây dựng, cứu hoả...)	$ 3,2	$ 3.239,6	29	$2.388,0	$341,4

3.	8701 - máy kéo nông nghiệp cả cũ và mới (trừ loại 8709)	$ 2,8	$ 1.285,6	11	$1.112,9	$0,0
4.	8714 - Phụ tùng xe đạp	$ 164.6	$ 1.279,7	11	$16.4	$200.7
5.	8704 Xe tải	$ 203.7	$ 839,5	7	$207.1	$18,0
6.	8709 Xe tự hành trên đường sắt và phụ tùng	$ 1.801,6	$ 372,0	3	$0,0	$0,0
7.	8708 - Phụ tùng các loại xe tải, chuyên dụng	$ 717,1	$ 322,7	2	$158,3	$55,1
8.	8706 Khung sườn có gắn động cơ của các loại xe cộ.	$ 144,0	$ 298,0	2	$268	$20,0
9.	8707 - Thân, cả cabin các loại xe chuyên dụng	$ 0,0	$ 18,0	0,163	$0,0	$140,0
12	8716 - Xe kéo, rơ móc và phụ tùng	$ 141,4	$0,0	o	$0,0	$0,0
13	8711 - Xe máy, xe đạp gắn máy	$ 0,0	$ 0,0	0	$0,0	$0,0

Qua hai bảng trên ta thấy Việt Nam chưa xuất khẩu được một chiếc xe ô-tô nhỏ nào vào Hoa Kỳ và ngược lại Hoa Kỳ cũng chỉ xuất được mấy chiếc ô-tô nhỏ (có thể dưới dạng hàng mẫu/quà biếu/góp vốn liên doanh); tuy nhiên tiềm năng xuất khẩu các loại ô-tô nhỏ của Hoa Kỳ vào Việt Nam là rất lớn nếu không có các rào cản phù hợp, nhất là về xe ô-tô cũ tay lái thuận và phụ tùng.

Đánh giá sơ bộ về ô-tô:

- Đặc điểm của ngành công nghiệp sản xuất ô-tô nhỏ của Việt Nam hiện nay là gồm khoảng 14 công ty liên doanh với nước ngoài; trong đó có một công ty Hoa Kỳ: Ford và công ty Đức Daimler-Mercedez hiện đã sáp nhập cùng công ty Chrysler của Hoa Kỳ

và một số công ty sản xuất phụ tùng cho ngành này dưới dạng liên doanh với nước ngoài, 100% vốn nước ngoài hoặc xí nghiệp của Việt Nam.

- Trong tất cả các công ty ô-tô thì phần góp vốn của Việt Nam đều rất thấp, chủ yếu là góp vốn bằng quyền sử dụng đất, chiếm khoảng 30% và có xu hướng giảm tỷ lệ này: ví dụ công ty liên doanh với Daewoo (Nam Triều Tiên) hiện nay đã được Daewoo mua lại phần vốn của phía Việt Nam.

- Do đó quyền quyết định chính sách sản xuất cũng như xuất khẩu hầu như do phía nước ngoài quyết định. Khả năng bán xe của các công ty này tại Việt Nam rất thấp và tương lai 3-5 năm tới cũng không có gì sáng sủa hơn nếu không có sự thay đổi đột biến của chính sách, thị trường.

- Việc xuất khẩu xe sản xuất tại Việt Nam là một hướng quan trọng để thúc đẩy sự phát triển của ngành ô-tô, nhưng như trên đã nói, quyền quyết định tại các công ty ô-tô do nước ngoài chi phối, hơn nữa ngành phụ tùng linh kiện của Việt Nam chưa phát triển, việc sản xuất ô-tô ở Việt Nam hiện còn dưới dạng lắp ráp hàn gắn, quy mô nhỏ, sơn ô-tô có khi bằng tay người (chứ không phải tay máy!); tuy nhiên một khi đã đầu tư vào thị trường thì các hãng cũng phải tìm cách phát triển và xuất khẩu đi các nước khác. Thị trường Hoa Kỳ là một thị trường lớn và xe của các hãng Hoa Kỳ chiếm tới hơn 70% thị phần, của Nhật chiếm 24%, của Đức chiếm gần 5%, nếu nhà nước có chính sách phát triển ngành ô-tô Việt Nam đúng đắn và phối hợp với các công ty ô-tô tốt hơn thì khả năng xuất khẩu ô-tô lắp ráp, sản xuất tại Việt Nam và các loại phụ tùng là một ngành có triển vọng lớn, tạo nhiều công ăn việc làm, đưa công nghệ mới vào Việt Nam và tạo nguồn thu ngoại tệ mạnh.

Nhiều dự đoán cho thấy trên thế giới sẽ dần dần hình thành khoảng 5-7 đại tập đoàn trong ngành ô-tô. Đồng thời với quá trình toàn cầu hoá kinh tế thế giới, chính sách kinh tế của các nước về phát triển ô-tô sẽ bị những áp lực to lớn hơn nữa về mở cửa thị trường tiêu thụ, thị trường đầu tư sản xuất, dịch vụ phân phối sản phẩm, dịch vụ sau bán hàng... trong các đàm phán song phương và đa phương để phục vụ lợi ích của những siêu tập đoàn có ảnh hưởng lớn tới chính sách của chính các nước lớn và do đó ảnh hưởng bất lợi hơn cho các nước đang muốn phát triển ngành công nghiệp ô-tô như Việt Nam.




HIỆP ĐỊNH

GIỮA
CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
VÀ
HỢP CHỦNG QUỐC HOA KỲ

VỀ QUAN HỆ THƯƠNG MẠI




HIỆP ĐỊNH

GIỮA HỢP CHỦNG QUỐC HOA KỲ VÀ CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM VỀ QUAN HỆ THƯƠNG MẠI

Chính phủ Hợp Chủng quốc Hoa Kỳ và Chính phủ nước Cộng hoà Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam (dưới đây được gọi chung là "các Bên" và gọi riêng là "Bên").

Mong muốn thiết lập và phát triển quan hệ kinh tế và thương mại bình đẳng và cùng có lợi trên cơ sở tôn trọng độc lập chủ quyền của nhau;

Nhận thức rằng, việc các Bên chấp nhận và tuân thủ các quy tắc và tiêu chuẩn thương mại quốc tế sẽ giúp phát triển thương mại cùng có lợi, và làm nền tảng cho các mối quan hệ đó;

Ghi nhận rằng, Việt Nam là một nước đang phát triển có trình độ phát triển thấp, đang trong quá trình chuyển đổi kinh tế và đang tiến hành các bước hội nhập vào kinh tế khu vực và thế giới, trong đó việc tham gia Hiệp hội các Quốc gia Đông Nam Á (ASEAN), Khu vực Mậu dịch Tự do ASEAN (AFTA), và Diễn đàn Hợp tác Kinh tế Châu Á – Thái Bình Dương (APEC) và đang tiến tới trở thành thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO).

Thoả thuận rằng, các mối quan hệ kinh tế, thương mại và việc bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ là những nhân tố quan trọng và cần thiết cho việc tăng cường các mối quan hệ song phương giữa hai nước; và

Tin tưởng rằng, một hiệp định về quan hệ thương mại giữa các Bên sẽ phục vụ tốt nhất cho lợi ích chung của các Bên;

Đã thỏa thuận như sau :

CHƯƠNG I

THƯƠNG MẠI HÀNG HÓA

Điều 1:

Quy chế Tối huệ quốc (*Quan hệ Thương mại bình thường*)[1] và không phân biệt đối xử.

1. Mỗi Bên dành ngay lập tức và vô điều kiện cho hàng hóa có xuất xứ tại hoặc được xuất khẩu từ lãnh thổ của Bên kia sự đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử dành cho hàng hóa tương tự có xuất xứ tại hoặc được xuất khẩu từ lãnh thổ của bất cứ nước thứ ba nào khác trong tất cả các vấn đề liên quan tới :

   A. Mọi loại thuế quan và phí đánh vào hoặc có liên quan đến việc nhập khẩu hay xuất khẩu, bao gồm cả các phương pháp tính các loại thuế quan và phí đó;

   B. Phương thức thanh toán đối với hàng nhập khẩu và xuất khẩu, và việc chuyển tiền quốc tế của các khoản thanh toán đó;

   C. Những quy định và thủ tục liên quan đến xuất nhập khẩu, kể cả những quy định về hoàn tất thủ tục hải quan, quá cảnh, lưu kho và chuyển tải;

   D. Mọi loại thuế và phí khác trong nước đánh trực tiếp hoặc gián tiếp vào hàng nhập khẩu.

   E. Luật, quy định và các yêu cầu khác có ảnh hưởng đến việc bán, chào bán, mua, vận tải, phân phối, lưu kho và sử dụng hàng hóa trong thị trường nội địa; và

   F. Việc áp dụng các hạn chế định lượng và cấp giấy phép.

2. Các quy định tại khoản 1 của Điều này sẽ không áp dụng đối với hành động của mỗi Bên phù hợp với nghĩa vụ của Bên đó trong Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) và các hiệp định trong khuôn khổ của tổ chức này. Tuy vậy, một Bên sẽ dành cho các sản phẩm có xuất xứ tại lãnh thổ Bên kia sự đối xử Tối huệ quốc trong việc giảm thuế do các đàm phán đa phương dưới sự bảo trợ của WTO mang lại, với điều kiện là Bên đó cũng dành lợi ích đó cho tất cả các thành viên WTO.

3. Những quy định tại khoản 1 của Điều này không áp dụng đối với :

   A. Những thuận lợi mà một trong hai Bên dành cho liên minh thuế quan hoặc khu vực mậu dịch tự do mà Bên đó là thành viên đầy đủ; và

---

[1] Trong hiệp định này, thuật ngữ "quan hệ thương mại bình thường" có cùng nội dung với thuật ngữ đối xử "tối huệ quốc".

B. Những thuận lợi dành cho nước thứ ba nhằm tạo thuận lợi cho giao lưu biên giới.

4. Các quy định tại mục 1.F của Điều này không áp dụng đối với thương mại hàng dệt và sản phẩm dệt.

Điều 2

Đối xử Quốc Gia

1. Mỗi Bên điều hành các biện pháp thuế quan và phi thuế quan có ảnh hưởng tới thương mại để tạo cho hàng hóa của Bên kia những cơ hội cạnh tranh có ý nghĩa đối với các nhà cạnh tranh trong nước.

2. Theo đó, không Bên nào, dù trực tiếp hay gián tiếp, quy định bất cứ loại thuế hoặc phí nội địa nào đối với hàng hóa của Bên kia nhập khẩu vào lãnh thổ của mình cao hơn mức được áp dụng cho hàng hóa tương tự trong nước, dù trực tiếp hay gián tiếp.

3. Mỗi Bên dành cho hàng hóa có xuất xứ tại lãnh thổ của Bên kia sự đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử dành cho hàng hóa nội địa tương tự về mọi luật, quy định và các yêu cầu khác có ảnh hưởng đến việc bán hàng, chào bán, mua vận tải, phân phối, lưu kho và sử dụng trong nước.

4. Ngoài những nghĩa vụ ghi trong khoản 2 và 3 của Điều này, các khoản phí và biện pháp quy định tại khoản 2 và 3 của Điều này sẽ không được áp dụng theo cách khác đối với hàng nhập khẩu hoặc hàng hóa trong nước nhằm tạo ra sự bảo hộ đối với sản xuất trong nước.

5. Các nghĩa vụ tại các khoản 2, 3 và 4 của Điều này phải tuân thủ các ngoại lệ được quy định tại Điều III của GATT 1994 và trong Phụ lục A của Hiệp định này.

6. Phù hợp với các quy định của GATT 1994, các Bên bảo đảm không soạn thảo, ban hành hoặc áp dụng những quy định và tiêu chuẩn kỹ thuật nhằm tạo ra sự trở ngại đối với thương mại quốc tế hoặc bảo hộ sản xuất trong nước. Ngoài ra, mỗi Bên dành cho hàng nhập khẩu từ lãnh thổ của Bên kia sự đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử tốt nhất dành cho hàng nội địa tương tự hoặc hàng tương tự có xuất xứ từ bất cứ nước thứ ba nào liên quan đến những quy định và tiêu chuẩn kỹ thuật nêu trên, kể cả việc kiểm tra và chứng nhận đạt tiêu chuẩn. Theo đó, các Bên :

   A. Bảo đảm rằng, mọi biện pháp vệ sinh hoặc vệ sinh thực vật không trái với các quy định của GATT 1994 chỉ được áp dụng ở mức cần thiết để bảo vệ cuộc sống hoặc sức khỏe của con người, động vật hoặc thực vật, được dựa trên cơ sở các nguyên lý khoa học và không được duy trì nếu không có bằng chứng đầy đủ (cụ thể như đánh giá mức độ rủi ro), có tính đến của những thông tin khoa học sẵn có và điều kiện khu vực có liên quan chẳng hạn như những vùng không có côn trùng gây hại;

B. Bảo đảm rằng, những quy định về kỹ thuật không được soạn thảo, ban hành hoặc áp dụng nhằm tạo ra hoặc có tác dụng tạo ra những trở ngại không cần thiết đối với thương mại quốc tế. Vì mục tiêu này, những quy định về kỹ thuật sẽ không mang tính chất hạn chế thương mại cao hơn mức cần thiết để hoàn thành một mục tiêu chính đáng có tính đến những rủi ro mà việc không thi hành có thể gây ra. Những mục tiêu chính đáng như vậy bao gồm những yêu cầu an ninh quốc gia; ngăn ngừa những hành vi lừa đảo; bảo vệ sức khỏe và an toàn cho con người; đời sống và sức khỏe động thực vật, hoặc môi trường. Trong việc đánh giá những rủi ro như vậy, các yếu tố liên quan để xem xét bao gồm những thông tin khoa học và kỹ thuật có sẵn, công nghệ chế biến có liên quan hoặc các ý định sử dụng cuối cùng của sản phẩm.

7. Ngay sau khi Hiệp định này có hiệu lực, mỗi Bên dành cho công dân và công ty Bên kia quyền kinh doanh. Đối với Việt Nam, quyền kinh doanh đó được dành theo lộ trình sau :

A. Ngay sau khi Hiệp định này có hiệu lực và phù hợp với các hạn chế được quy định tại Phụ lục B và C, tất cả các doanh nghiệp trong nước được phép kinh doanh xuất nhập khẩu mọi hàng hóa;

B. Ngay sau khi Hiệp định này có hiệu lực và phù hợp với các hạn chế được quy định tại Phụ lục B và C, các doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp của công dân và công ty Hoa Kỳ được phép nhập khẩu các hàng hóa và sản phẩm để sử dụng vào/hay có liên quan đến hoạt động sản xuất, hoặc xuất khẩu của doanh nghiệp đó cho dù các sản phẩm nhập khẩu đó có được xác định một cách cụ thể hay không trong giấy phép đầu tư ban đầu của họ.

C. Ba năm sau khi Hiệp định này có hiệu lực và phù hợp với các hạn chế được quy định tại Phụ lục B, C và D, các doanh nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp của các công dân và công ty Hoa Kỳ vào các lĩnh vực sản xuất và chế tạo được phép kinh doanh xuất nhập khẩu, với điều kiện là các doanh nghiệp này (i) có các hoạt động kinh doanh to lớn trong lĩnh vực sản xuất và chế tạo; và (ii) đang hoạt động hợp pháp tại Việt Nam;

D. Ba năm sau khi Hiệp định này có hiệu lực, phù hợp với các hạn chế quy định tại Phụ lục B, C và D, các công dân và công ty Hoa Kỳ được phép tham gia liên doanh với các đối tác Việt Nam để tiến hành kinh doanh xuất nhập khẩu tất cả các mặt hàng. Phần góp vốn của các công ty Hoa Kỳ trong liên doanh không vượt quá 49% vốn pháp định của liên doanh. Ba năm sau đó mức hạn chế đối với về sở hữu của Hoa Kỳ là 51%.

E. Bảy năm sau khi Hiệp định này có hiệu lực, phù hợp với các hạn chế quy định tại Phụ lục B, C và D, các công ty Hoa Kỳ được phép thành lập công ty 100% vốn Hoa Kỳ để kinh doanh xuất nhập khẩu mọi mặt hàng.

8. Nếu một Bên chưa tham gia Công ước Quốc tế về Hệ thống hài hòa về Mã và Miêu tả hàng hóa, thì Bên đó sẽ nỗ lực hợp lý để tham gia Công ước đó ngay khi có thể, nhưng không muộn quá một năm kể từ ngày Hiệp định có hiệu lực.

Điều 3

Những nghĩa vụ chung về Thương mại

1. Các Bên nỗ lực tìm kiếm nhằm đạt được sự cân bằng thỏa đáng về các cơ hội tiếp cận thị trường thông qua việc cùng cắt giảm thỏa đáng thuế và các hàng rào phi quan thuế đối với thương mại hàng hóa do đàm phán đa phương mang lại.

2. Các Bên sẽ, trừ khi được quy định cụ thể trong Phụ lục B và C của Hiệp định này, loại bỏ tất cả các hạn chế, hạn ngạch, yêu cầu cấp phép và kiểm soát xuất khẩu và nhập khẩu đối với mọi loại hàng hóa và dịch vụ, ngoại trừ những hạn chế, hạn ngạch, yêu cầu cấp phép và kiểm soát được GATT 1994 cho phép.

3. Trong vòng hai (02) năm kể từ khi Hiệp định này có hiệu lực, các Bên hạn chế tất cả các loại phí và phụ phí dưới bất kỳ hình thức nào (trừ thuế xuất nhập khẩu và các loại thuế khác theo Điều 2 của Chương này) áp dụng đối với hay có liên quan đến xuất nhập khẩu, ở mức tương xứng với chi phí của dịch vụ đã cung ứng và đảm bảo rằng những loại phí và phụ phí đó không phải là một sự bảo hộ gián tiếp đối với sản xuất trong nước hoặc là thuế đánh vào hàng nhập khẩu hay xuất khẩu vì mục đích thu ngân sách;

4. Trong vòng hai (02) năm kể từ khi Hiệp định này có hiệu lực, các Bên áp dụng hệ thống định giá hải quan dựa trên giá trị giao dịch của hàng nhập khẩu để tính thuế hoặc của hàng hóa tương tự, chứ không dựa vào giá trị của hàng hóa theo nước xuất xứ, hoặc giá trị được xác định một cách võ đoán hay không có cơ sở, với giá trị giao dịch là giá thực tế đã thanh toán hoặc phải thanh toán cho hàng hóa khi được bán để xuất khẩu sang nước nhập khẩu phù hợp với những tiêu chuẩn được thiết lập trong Hiệp định về việc Thi hành Điều VII của GATT 1994 và

5. Trong vòng hai (02) năm kể từ khi Hiệp định này có hiệu lực, các Bên bảo đảm rằng, các khoản phí và phụ phí quy định tại khoản 3 của điểm này và hệ thống định giá hải quan quy định tại khoản 4 của Điều này được quy định hay thực hiện một cách thống nhất và nhất quán trên toàn bộ lãnh thổ hải quan của mỗi Bên.

6. Ngoài các nghĩa vụ quy định tại Điều I, Việt Nam dành sự đối xử về thuế cho các sản phẩm có xuất xứ từ lãnh thổ hải quan của Hoa Kỳ phù hợp với các quy định của Phụ lục E.

7. Không Bên nào yêu cầu các công dân hoặc công ty của nước mình tham gia vào phương thức giao dịch hàng đổi hàng hay thương mại đối lưu với công dân hoặc công ty của Bên kia. Tuy nhiên, nếu các công dân hoặc công ty quyết định tiến hành giao dịch theo phương thức hàng đổi hàng hay thương mại đối lưu, thì các Bên có thể cung cấp cho họ thông tin để tạo thuận lợi cho giao dịch và tư vấn cho họ như khi các Bên cung cấp đối với hoạt động xuất khẩu và nhập khẩu khác.

8. Hoa kỳ sẽ xem xét khả năng dành cho Việt Nam Chế độ Ưu đãi Thuế quan Phổ cập.

Điều 4

Mở rộng và Thúc đẩy Thương mại

Mỗi Bên khuyến khích và tạo thuận lợi cho việc tổ chức các hoạt động xúc tiến thương mại, như hội chợ, triển lãm, trao đổi các phái đoàn và hội thảo thương mại tại lãnh thổ nước mình và lãnh thổ của Bên kia. Tương tự, mỗi Bên khuyến khích và tạo thuận lợi cho các công dân và công ty của nước mình tham gia vào các hoạt động đó. Tùy thuộc vào luật pháp hiện hành tại lãnh thổ của mình, các Bên đồng ý cho phép hàng hóa sử dụng trong các hoạt động xúc tiến đó được nhập khẩu và tái xuất khẩu mà không phải nộp thuế xuất nhập khẩu, với điều kiện hàng hóa đó không được bán hoặc chuyển nhượng dưới hình thức khác.

Điều 5

Văn phòng Thương mại Chính phủ

1. Tùy thuộc vào luật pháp và quy chế của mình về cơ quan đại diện nước ngoài, mỗi Bên cho phép văn phòng thương mại chính phủ của Bên kia được thuê công dân của nước chủ nhà và, phù hợp với luật và thủ tục nhập cư, đàm phán thuê công dân của nước thứ ba.
2. Mỗi Bên bảo đảm không ngăn cản các công dân của nước chủ nhà tiếp cận văn phòng thương mại Chính phủ của Bên kia.
3. Mỗi Bên cho phép các công dân và công ty của mình tham dự vào các hoạt động vì mục đích thương mại của văn phòng thương mại Chính phủ của Bên kia.
4. Mỗi Bên cho phép nhân viên của văn phòng thương mại Chính phủ của Bên kia được tiếp cận các quan chức liên quan của nước chủ nhà kể cả các đại diện của công dân và công ty của Bên chủ nhà.

Điều 6

Hành động Khẩn cấp đối với Nhập khẩu

1. Các Bên đồng ý tham vấn nhanh chóng theo yêu cầu của một Bên khi việc nhập khẩu hiện tại hay trong tương lai hàng hóa có xuất xứ từ lãnh thổ Bên kia gây ra hoặc đe dọa gây ra hay góp phần đáng kể làm rối loạn thị trường. Sự rối loạn thị trường xảy ra trong một ngành sản xuất trong nước khi việc nhập khẩu một sản phẩm tương tự hay cạnh tranh trực tiếp với một sản phẩm do ngành sản xuất trong nước đó sản xuất ra, tăng lên một cách nhanh chóng, hoặc là tuyệt đối hay tương đối, và là một nguyên nhân đáng kể gây ra, hay đe dọa gây ra thiệt hại về vật chất đối với ngành sản xuất trong nước đó. Việc tham vấn được quy định tại khoản này nhằm mục đích : (a) trình bày và xem xét các yếu tố liên quan tới việc nhập khẩu đó mà việc nhập khẩu đó có thể gây ra hoặc đe dọa gây ra,

hay góp phần đáng kể làm rối loại thị trường, và (b) tìm ra biện pháp ngăn ngừa hay khắc phục sự rối loạn thị trường đó. Việc tham vấn như vậy sẽ được kết thúc trong vòng sáu mươi ngày kể từ ngày đưa ra yêu cầu tham vấn, trừ khi các Bên có thỏa thuận khác.

2. Trừ khi các Bên thỏa thuận được một giải pháp khác trong thời gian tham vấn, Bên nhập khẩu có thể: (a) áp đặt các hạn chế định lượng nhập khẩu, các biện pháp thuế quan hay bất kỳ các hạn chế nào khác hoặc biện pháp nào khác mà Bên đó cho là phù hợp, và trong khoảng thời gian mà Bên đó cho là cần thiết, để ngăn chặn hay khắc phục tình trạng thị trường thực tế bị rối loạn hay đe dọa bị rối loạn, và (b) tiến hành các biện pháp thích hợp để bảo đảm rằng, việc nhập khẩu từ lãnh thổ của Bên kia tuân thủ các hạn chế định lượng hay các hạn chế khác được áp dụng liên quan đến sự rối loạn của thị trường. Trong trường hợp này, Bên kia được tự ý đình chỉ việc thi hành các nghĩa vụ của mình theo Hiệp định này với giá trị thương mại cơ bản tương đương.

3. Nếu theo đánh giá của Bên nhập khẩu, hành động khẩn cấp là cần thiết để ngăn chặn hay khắc phục sự rối loạn thị trường như vậy thì Bên nhập khẩu có thể tiến hành hành động đó vào bất kỳ thời điểm nào mà không phải thông báo trước hoặc tham vấn, với điều kiện là việc tham vấn sẽ được thực hiện ngay sau khi tiến hành hành động đó.

4. Các Bên thừa nhận rằng, việc chi tiết hóa các quy định tự vệ nhằm chống rối loạn thị trường tại Điều này không làm tổn hại đến quyền của mỗi Bên áp dụng pháp luật và các quy định của mình đối với thương mại hàng dệt và sản phẩm dệt, và luật và quy định của mình đối với thương mại không lành mạnh kể cả các đạo luật chống phá giá và luật thuế đối kháng.

Điều 7

Tranh chấp Thương mại

Theo Chương I của Hiệp định này :

1. Công dân và công ty của mỗi Bên được dành sự đối xử quốc gia trong việc tiếp cận tất cả các tòa án và cơ quan hành chính có thẩm quyền tại lãnh thổ của Bên kia, với tư cách là nguyên đơn, bị đơn hoặc những người liên quan khác. Họ không được quyền đòi hoặc được hưởng quyền miễn bị kiện hoặc miễn thực hiện quyết định của tòa án, thủ tục công nhận và thi hành các quyết định trọng tài, hoặc nghĩa vụ pháp lý khác trên lãnh thổ của Bên kia liên quan tới các giao dịch thương mại. Họ cũng không được đòi hoặc hưởng quyền miễn thuế đối với các giao dịch thương mại trừ khi được quy định trong các hiệp định song phương khác.

2. Các Bên khuyến khích việc sử dụng trọng tài để giải quyết các tranh chấp phát sinh từ các giao dịch thương mại được ký kết giữa các các công dân và công ty của Hợp Chủng Quốc Hoa Kỳ và các công dân và công ty của Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam. Việc giải quyết tranh chấp bằng trọng tài như vậy có thể

được quy định bằng các thỏa thuận trong các hợp đồng giữa các công dân và công ty đó hoặc bằng văn bản thỏa thuận riêng rẽ giữa họ.

3. Các Bên trong các giao dịch này có thể quy định việc giải quyết tranh chấp bằng trọng tài theo bất kỳ quy tắc trọng tài nào đã được quốc tế công nhận, kể cả các Quy tắc của UNCITRAL ngày 15 tháng 12 năm 1976 và mọi sửa đổi của các quy tắc này, trong trường hợp này các bên cần xác định một Cơ quan Chỉ định theo những quy tắc nói trên tại một nước không phải là của Hợp Chủng Quốc Hoa Kỳ hoặc Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam.

4. Các Bên tranh chấp, trừ trường hợp có thỏa thuận khác, cần cụ thể hóa địa điểm trọng tài tại một nước không phải là Hợp Chủng Quốc Hoa Kỳ hoặc Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam và nước đó là thành viên tham gia Công ước New York ngày 10 tháng 6 năm 1958 về Công nhận và Thi hành các phán quyết trọng tài nước ngoài.

5. Không có quy định nào trong Điều này được hiểu là ngăn cản, và các bên không ngăn cấm các bên tranh chấp thỏa thuận về bất cứ hình thức trọng tài nào khác, hoặc về luật được áp dụng trong giải quyết trọng tài, hoặc những hình thức giải quyết tranh chấp khác mà các Bên cùng mong muốn và cho là phù hợp nhất cho các nhu cầu cụ thể của mình.

6. Mỗi Bên bảo đảm tại lãnh thổ của mình có một cơ chế hiệu quả để công nhận và thi hành các phán quyết trọng tài.

Điều 8

Thương mại Nhà nước

1. Các Bên có thể thành lập hoặc duy trì doanh nghiệp nhà nước, hay dành cho một doanh nghiệp Nhà nước bất kỳ, trên thực tế hay trên danh nghĩa, sự độc quyền hay đặc quyền nhập khẩu và xuất khẩu các sản phẩm liệt kê tại Phụ lục C, tuy nhiên với điều kiện là doanh nghiệp bất kỳ đó, trong hoạt động mua và bán của mình liên quan đến hàng xuất khẩu hay hàng nhập khẩu, cũng phải hoạt động phù hợp với những nguyên tắc chung là không phân biệt đối xử, như được quy định trong Hiệp định này đối với các biện pháp của Chính phủ có ảnh hưởng đến hàng nhập khẩu và xuất khẩu của các công ty thương mại tư nhân.

2. Các quy định tại khoản 1 của Điều này sẽ được hiểu là yêu cầu các doanh nghiệp như vậy, có cân nhắc thích đáng tới các quy định khác của Hiệp định này, thực hiện những việc mua và bán nói trên hoàn toàn chỉ căn cứ vào các tính toán thương mại, bao gồm giá cả, chất lượng, khả năng cung ứng, khả năng tiếp thị, vận tải và các điều kiện mua hoặc bán khác, và dành cho các doanh nghiệp của Bên kia cơ hội thỏa đáng, phù hợp với tập quán kinh doanh thông thường, để cạnh tranh trong việc tham gia vào các vụ mua hoặc bán đó.

3. Những quy định trong khoản 1 của Điều này không áp dụng đối với việc nhập khẩu các sản phẩm cho tiêu dùng trước mắt hoặc lâu dài của Chính phủ và không được bán lại hoặc sử dụng để sản xuất ra hàng hóa để bán. Đối với việc nhập khẩu này, mỗi Bên dành sự đối xử công bằng và bình đẳng cho thương mại của Bên kia.

Điều 9

Định nghĩa

Các thuật ngữ dùng trong Chương này được hiểu như sau :

1. "công ty" có nghĩa là bất kỳ một thực thể nào được thành lập hay tổ chức theo luật áp dụng, bất kỳ vì mục đích lợi nhuận hay phi lợi nhuận, và do chính phủ hay tư nhân sở hữu hoặc kiểm soát, và bao gồm công ty, công ty tín thác, công ty hợp doanh, doanh nghiệp một chủ, chi nhánh, liên doanh, hiệp hội hay các tổ chức khác.

2. "doanh nghiệp" là một công ty

3. "công dân" là một thể nhân và là công dân của mỗi Bên theo luật áp dụng của Bên đó.

4. "tranh chấp thương mại" là tranh chấp phát sinh giữa các bên trong một giao dịch thương mại.

5. "quyền kinh doanh" là quyền tham gia vào các hoạt động nhập khẩu hay xuất khẩu.

CHƯƠNG II
QUYỀN SỞ HỮU TRÍ TUỆ

Điều 1
Mục tiêu, nguyên tắc và phạm vi của các nghĩa vụ

1. Mỗi Bên dành cho công dân của Bên kia sự bảo hộ và thực thi đầy đủ và có hiệu quả đối với quyền sở hữu trí tuệ trong lãnh thổ của mình.

2. Các Bên thừa nhận các mục tiêu về chính sách xã hội cơ bản của các hệ thống quốc gia về bảo hộ sở hữu trí tuệ, kể cả mục tiêu phát triển và mục tiêu công nghệ và bảo đảm rằng các biện pháp bảo hộ và thực thi quyền sở hữu trí tuệ không cản trở hoạt động thương mại chính đáng.

3. Để bảo hộ và thực thi quyền sở hữu trí tuệ một cách đầy đủ và có hiệu quả, mỗi Bên tối thiểu phải thực hiện Chương này và các quy định có nội dung kinh tế của :

   A. Công ước Geneva về bảo hộ người sản xuất bản ghi âm chống sự sao chép trái phép, năm 1971 (Công ước Geneva);

   B. Công ước Berne về bảo hộ tác phẩm văn học và nghệ thuật, năm 1971 (Công ước Berne);

   C. Công ước Paris về bảo hộ sở hữu công nghiệp, năm 1967 (Công ước Paris);

   D. Công ước Quốc tế về bảo hộ giống thực vật mới, năm 1978 (Công ước UPOV (1978), hoặc Công ước quốc tế về bảo hộ giống thực vật mới, năm 1991 (Công ước UPOV (1991); và

   E. Công ước về phân phối tín hiệu mang chương trình truyền qua vệ tinh (1974).

Nếu một Bên chưa tham gia bất kỳ Công ước nào nêu trên vào ngày hoặc trước ngày Hiệp định này có hiệu lực thì Bên đó phải nhanh chóng cố gắng tham gia Công ước đó.

4. Một Bên có thể thực hiện việc bảo hộ và thực thi quyền sở hữu trí tuệ theo pháp luật quốc gia của mình ở mức độ rộng hơn so với yêu cầu tại Chương này, với điều kiện là việc bảo hộ và thực thi đó không mâu thuẫn với Chương này.

Điều 2
Định nghĩa

Trong Chương này :

1. "thông tin bí mật" bao gồm bí mật thương mại, thông tin đặc quyền và thông tin không bị tiết lộ khác chưa trở thành đối tượng phải bị tiết lộ công khai không hạn chế theo pháp luật quốc gia của Bên liên quan.

2. "tín hiệu vệ tinh mang chương trình đã được mã hóa" là tín hiệu vệ tinh mang chương trình được truyền đi dưới dạng mà trong đó các đặc tính âm thanh hoặc các đặc tính hình ảnh, hoặc cả hai đặc tính đó đã được biến đổi hoặc thay đổi nhằm mục đích ngăn cản thu trái phép chương trình truyền trong tín hiệu đó được thực hiện bởi những người không có thiết bị hợp pháp được thiết kế nhằm loại bỏ tác dụng của việc biến đổi hoặc thay đổi đó.

3. "quyền sở hữu trí tuệ" bao gồm quyền tác giả và quyền liên quan, nhãn hiệu hàng hóa, sáng chế, thiết kế bố trí (topography) mạch tích hợp, tín hiệu vệ tinh mang chương trình đã được mã hóa, thông tin bí mật (bí mật thương mại), kiểu dáng công nghiệp và quyền đối với giống thực vật.

4. "người phân phối hợp pháp tín hiệu vệ tinh đã được mã hóa" trong lãnh thổ một Bên là người đầu tiên truyền đi tín hiệu đó.

5. "công dân" của một Bên, tương ứng với từng loại quyền sở hữu trí tuệ, được hiểu là những thể nhân hoặc pháp nhân có thể đáp ứng các tiêu chuẩn để được hưởng sự bảo hộ quy định trong Công ước Paris, Công ước Berne, Công ước Geneva, Công ước về phân phối tín hiệu mang chương trình truyền qua vệ tinh, Công ước Quốc tế về bảo hộ người biểu diễn, người ghi âm và tổ chức phát sóng, Công ước UPOV (1978), Công ước UPOV (1991), hoặc Hiệp định về quyền sở hữu trí tuệ đối với mạch tích hợp được lập tại Washington năm 1989, như thể mỗi Bên đều là thành viên của các Công ước đó, và đối với các quyền sở hữu trí tuệ không phải là đối tượng của các Công ước nói trên thì khái niệm "công dân" của một Bên ít nhất được hiểu là bao gồm bất kỳ người nào là công dân của Bên đó hoặc người thường trú tại Bên đó.

6. "công chúng" - đối với các quyền truyền đạt và biểu diễn tác phẩm quy định tại Điều 11, 11 bis (1) (ii) của Công ước Berne, đối với tác phẩm kịch, nhạc kịch, âm nhạc và điện ảnh - bao gồm ít nhất bất kỳ tập hợp những cá nhân nào được dự tính là đối tượng của sự truyền đạt hay biểu diễn tác phẩm đó và có khả năng cảm nhận được chúng, bất kể là những cá nhân này có thể thực hiện được điều đó tại cùng một thời điểm hay tại nhiều thời điểm khác nhau, tại cùng một địa điểm hay tại nhiều địa điểm khác nhau, với điều kiện là tập hợp những cá nhân đó phải ở quy mô lớn hơn một gia đình cộng thêm những người có mối quan hệ thân thích trực tiếp của gia đình đó, hoặc không phải là một nhóm với số lượng người hạn chế có mối quan hệ gần gũi tương tự, được lập ra không phải với mục đích chính là thu nhận chương trình biểu diễn và sự truyền đạt tác phẩm đó.

7. "người có quyền" bao gồm bản thân người có quyền, bất kỳ thể nhân hoặc pháp nhân nào khác được người có quyền cấp li-xăng độc quyền đối với quyền đó, hoặc là những người được phép khác, kể cả các liên đoàn, hiệp hội có tư cách pháp lý để thụ hưởng các quyền đó theo quy định của pháp luật quốc gia.

Điều 3

Đối xử Quốc gia

1. Mỗi Bên dành cho công dân của Bên kia sự đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử mà Bên đó dành cho công dân của mình trong việc xác lập, bảo hộ, hưởng và thực thi tất cả các quyền sở hữu trí tuệ và mọi lợi ích có được từ các quyền đó.

2. Một Bên không đòi hỏi những người có quyền phải tuân thủ bất kỳ yêu cầu về thủ tục hình thức hoặc điều kiện nào (kể cả việc định hình, công bố hoặc khai thác trong lãnh thổ của một Bên) như là một điều kiện để được hưởng sự đối xử quốc gia quy định tại Điều này nhằm xác lập, hưởng, thực thi và thực hiện các quyền và lợi ích liên quan đến quyền tác giả và quyền liên quan.

3. Một Bên có thể không thi hành quy định tại khoản 1 đối với các thủ tục tư pháp và hành chính liên quan đến việc bảo hộ và thực thi các quyền sở hữu trí tuệ, kể cả bất kỳ thủ tục nào yêu cầu công dân của Bên kia phải chỉ định địa chỉ tiếp nhận giấy tờ tống đạt tố tụng tại lãnh thổ của Bên đó hoặc phải chỉ định một đại diện tại lãnh thổ của Bên đó nếu việc không thi hành này là phù hợp với các Công ước liên quan được liệt kê ở khoản 3 Điều 1 trên đây, với điều kiện là việc không thi hành quy định nói trên:

   A. là cần thiết để bảo đảm việc thi hành các biện pháp không trái với quy định của Hiệp định này; và

   B. không được áp dụng theo phương thức có thể gây hạn chế đối với thương mại.

4. Không Bên nào phải có bất kỳ nghĩa vụ gì theo Điều này đối với các thủ tục quy định trong các thỏa thuận đa phương được ký kết dưới sự bảo trợ của tổ chức Sở hữu Trí tuệ Thế giới liên quan đến việc xác lập hoặc duy trì quyền sở hữu trí tuệ.

Điều 4

Quyền tác giả và Quyền liên quan

1. Mỗi Bên bảo hộ mọi tác phẩm có sự thể hiện nguyên gốc theo nghĩa quy định tại Công ước Berne. Cụ thể là :

   A. mọi loại chương trình máy tính đều được coi là các tác phẩm viết theo nghĩa quy định tại Công ước Berne và mỗi Bên bảo hộ các đối tượng này như tác phẩm viết; và

   B. mọi sưu tập dữ liệu hoặc sưu tập tư liệu khác, bất kể dưới dạng có thể đọc được bằng máy hoặc dưới dạng khác, mà việc lựa chọn và sắp xếp nội dung là sự sáng tạo trí tuệ, đều được bảo hộ như tác phẩm.

Sự bảo hộ mà một Bên quy định theo mục B không áp dụng đối với chính dữ liệu hoặc tư liệu, hoặc làm phương hại đến quyền tác giả đang tồn tại đối với dữ liệu hoặc tài liệu đó.

2. Mỗi Bên dành cho tác giả và những người kế thừa quyền lợi của họ những quyền được liệt kê tại Công ước Berne đối với các tác phẩm thuộc khoản 1, và dành cho họ quyền cho phép hoặc cấm:

   A. nhập khẩu vào lãnh thổ của Bên đó bản sao của tác phẩm;

   B. phân phối công khai lần đầu bản gốc và mỗi bản sao tác phẩm dưới hình thức bán, cho thuê hoặc các hình thức khác;

   C. truyền đạt tác phẩm tới công chúng; và

   D. cho thuê bản gốc hoặc bản sao chương trình máy tính nhằm đạt lợi ích thương mại.

Không áp dụng mục D trong trường hợp bản sao chương trình máy tính không phải là đối tượng chủ yếu để cho thuê. Mỗi bên quy định rằng việc đưa bản gốc hoặc bản sao một chương trình máy tính ra thị trường với sự đồng ý của người có quyền không làm chấm dứt quyền cho thuê.

3. Mỗi Bên quy định rằng đối với quyền tác giả và quyền liên quan:

   A. bất kỳ người nào có được hoặc nắm giữ bất kỳ quyền kinh tế nào đều có thể chuyển giao một cách tự do và riêng rẽ quyền đó bằng hợp đồng; và

   B. bất kỳ người nào có được hoặc nắm giữ quyền kinh tế theo hợp đồng, kể cả những hợp đồng lao động là cơ sở để sáng tạo tác phẩm và bản ghi âm, đều được tự đứng tên thực hiện các quyền đó và được hưởng đầy đủ các lợi ích thu được từ các quyền đó.

4. Mỗi bên quy định rằng, trường hợp thời hạn bảo hộ của một tác phẩm được tính không căn cứ theo đời người, thì thời hạn đó không ít hơn 75 năm kể từ khi kết thúc năm lịch mà tác phẩm được công bố hợp pháp lần đầu tiên, hoặc nếu tác phẩm không được công bố hợp pháp trong vòng 25 năm kể từ khi tác phẩm được tạo ra, thì thời hạn đó không ít hơn 100 năm kể từ khi kết thúc năm lịch mà tác phẩm được tạo ra.

5. Không Bên nào được cấp phép dịch hoặc sao chép theo quy định tại Phụ lục của Công ước Berne khi nhu cầu hợp pháp về bản dịch hoặc bản sao tác phẩm trong lãnh thổ của Bên đó có thể được người có quyền đáp ứng một cách tự nguyện nếu không gặp những trở ngại do Bên đó tạo ra.

6. Mỗi Bên dành cho người có quyền đối với bản ghi âm quyền cho phép hoặc cấm:

   A. trực tiếp hoặc gián tiếp sao chép toàn bộ hoặc một phần bản ghi âm;

   B. nhập khẩu vào lãnh thổ của Bên đó bản sao của bản ghi âm;

   C. phân phối công khai lần đầu bản gốc hoặc bản sao của bản ghi âm dưới hình thức bán, cho thuê hoặc các hình thức khác; và

   D. cho thuê, mượn bản gốc hoặc bản sao của bản ghi âm nhằm đạt lợi ích thương mại.

Mỗi Bên quy định rằng việc đưa bản gốc hoặc bản sao của bản ghi âm ra thị trường với sự đồng ý của người có quyền không làm chấm dứt quyền cho thuê của người có quyền.

7. Mỗi Bên dành cho những người biểu diễn quyền cho phép hoặc cấm:

   A. định hình các buổi biểu diễn nhạc sống của họ trong bản ghi âm;

   B. sao chép bản định hình trái phép của các buổi biểu diễn nhạc sống của họ; và

   C. phát hoặc truyền đạt theo các khác tới công chúng âm thanh của buổi biểu diễn nhạc sống; và

   D. phân phối, bán, cho thuê, định đoạt hoặc chuyển giao các bản định hình trái phép các buổi biểu diễn trực tiếp của họ, bất kể việc định hình đó được thực hiện ở đâu.

8. Mỗi Bên, thông qua việc thực hiện Hiệp định này, áp dụng các quy định của Điều 18 Công ước Berne đối với các tác phẩm và, với những sửa đổi cần thiết, đối với các bản ghi âm đang tồn tại.

9. Mỗi Bên giới hạn các hạn chế hoặc ngoại lệ đối với các quyền được quy định tại Điều này trong một số trường hợp đặc biệt nhất định mà không mâu thuẫn với việc khai thác bình thường tác phẩm và không gây phương hại một cách bất hợp lý tới các lợi ích chính đáng của người có quyền.

Điều 5

Bảo hộ tín hiệu vệ tinh mang chương trình đã được mã hóa

1. Đối với các vi phạm nghiêm trọng liên quan đến việc bảo hộ tín hiệu vệ tinh mang chương trình đã được mã hóa, mỗi Bên quy định các biện pháp xác lập thích hợp, bao gồm các biện pháp, chế tài dân sự và hình sự.

2. Vi phạm nghiêm trọng liên quan đến việc bảo hộ tín hiệu vệ tinh mang chương trình đã được mã hóa bao gồm các hành vi sau:

   A. Sản xuất, lắp ráp, biến đổi, hoặc phân phối (bao gồm nhập khẩu, xuất khẩu, bán hoặc cho thuê) một thiết bị hoặc hệ thống, do bất kỳ người nào thực hiện khi biết hoặc có cơ sở để biết rằng thiết bị hoặc hệ thống đó chủ yếu để giúp cho việc giải mã trái phép một tín hiệu vệ tinh mang chương trình đã được mã hóa; và

   B. Cố ý thu hoặc tiếp tục phân phối một tín hiệu vệ tinh mang chương trình đã được mã hóa khi tín hiệu đã được giải mã mà không được phép của người phân phối hợp pháp tín hiệu đó (bất kể người đó ở đâu) hoặc của bất kỳ người hoặc những người nào được người đầu tiên phát tín hiệu chỉ định là người được phép phân phối tín hiệu tại Bên đó.

3. Mỗi Bên quy định rằng những biện pháp chế tài dân sự được quy định phù hợp với khoản 1 Điều này được dành cho bất cứ người nào có lợi ích đối với tín hiệu vệ tinh mang chương trình đã được mã hóa hoặc đối với nội dung của tín hiệu đó.

Điều 6

Nhãn hiệu hàng hóa

1. Trong Hiệp định này, nhãn hiệu hàng hóa được cấu thành bởi dấu hiệu bất kỳ hoặc sự kết hợp bất kỳ của các dấu hiệu có khả năng phân biệt hàng hóa hoặc dịch vụ của một người với hàng hóa hoặc dịch vụ của người khác, bao gồm từ ngữ, tên người, hình, chữ cái, chữ số, tổ hợp mầu sắc, các yếu tố hình hoặc hình dạng của hàng hóa hoặc hình dạng của bao bì hàng hóa. Nhãn hiệu hàng hóa bao gồm cả nhãn hiệu dịch vụ, nhãn hiệu tập thể và nhãn hiệu chứng nhận.

2. Mỗi Bên dành cho chủ một nhãn hiệu hàng hóa đã đăng ký quyền ngăn cản tất cả những người không được phép của chủ sở hữu khỏi việc sử dụng trong kinh doanh các dấu hiệu trùng hoặc tương tự cho các hàng hóa và dịch vụ mà là trùng hoặc tương tự với các hàng hóa, dịch vụ đã được đăng ký của chủ sở hữu nhãn hiệu hàng hóa đó, nếu việc sử dụng như vậy có nguy cơ gây nhầm lẫn. Trường hợp sử dụng một dấu hiệu trùng với nhãn hiệu đã được đăng ký cho các hàng hóa, dịch vụ trùng với các hàng hóa, dịch vụ đã đăng ký thì bị coi là có nguy cơ gây nhầm lẫn. Các quyền kể trên không ảnh hưởng đến bất kỳ quyền nào tồn tại trước và không ảnh hưởng đến khả năng quy định rằng các quyền có thể đạt được trên cơ sở sử dụng.

3. Một Bên có thể quy định khả năng một nhãn hiệu được đăng ký phụ thuộc vào việc sử dụng. Tuy nhiên, việc sử dụng thực sự một nhãn hiệu không được là một điều kiện để nộp đơn đăng ký. Không Bên nào được phép từ chối đơn đăng ký chỉ vì lý do dự định sử dụng chưa được thực hiện trước khi kết thúc thời hạn ba năm kể từ ngày nộp đơn.

4. Mỗi bên quy định một hệ thống đăng ký nhãn hiệu hàng hóa bao gồm:

   A. việc xét nghiệm đơn;

   B. việc thông báo cho người nộp đơn về các lý do từ chối đăng ký một nhãn hiệu hàng hóa;

   C. cơ hội hợp lý dành cho người nộp đơn trình bày ý kiến thông báo đó;

   D. việc công bố nhãn hiệu hàng hóa trước hoặc ngay sau khi nhãn hiệu được đăng ký; và

   E. cơ hội hợp lý dành cho những người có liên quan được yêu cầu hủy bỏ hiệu lực đăng ký nhãn hiệu hàng hóa.

5. Trong mọi trường hợp, tính chất của hàng hóa hoặc dịch vụ sẽ mang nhãn hiệu hàng hóa đều không được cản trở việc đăng ký nhãn hiệu hàng hóa.

6. Điều 6 bis Công ước Paris được áp dụng, với sửa đổi cần thiết, đối với dịch vụ. Để xác định một nhãn hiệu hàng hóa có phải là nổi tiếng hay không phải xem xét đến sự hiểu biết về nhãn hiệu hàng hóa trong bộ phận công chúng có liên quan, gồm cả sự hiểu biết đạt được trong lãnh thổ của Bên liên quan do kết quả của hoạt động khuyếch trương nhãn hiệu hàng hóa này. Không Bên nào được yêu cầu rằng sự nổi tiếng của nhãn hiệu hàng hóa phải vượt ra ngoài bộ phận công chúng thường tiếp xúc với hàng hóa hoặc dịch vụ liên quan hoặc yêu cầu rằng nhãn hiệu hàng hóa đó phải được đăng ký.

7. Mỗi Bên sử dụng bảng phân loại quốc tế về hàng hóa và dịch vụ cho việc đăng ký. Không Bên nào được sử dụng phân loại đó làm cơ sở duy nhất để xác định khả năng gây nhầm lẫn.

8. Mỗi Bên quy định rằng đăng ký ban đầu của một nhãn hiệu hàng hóa có thời hạn ít nhất là 10 năm và được gia hạn không hạn chế số lần, mỗi lần gia hạn có thời hạn không ít hơn 10 năm, khi các điều kiện gia hạn được đáp ứng.

9. Mỗi Bên yêu cầu việc sử dụng nhãn hiệu hàng hóa là điều kiện để duy trì hiệu lực của việc đăng ký. Việc đăng ký có thể bị đình chỉ hiệu lực do không sử dụng chỉ sau thời gian ít nhất là ba năm liên tục không sử dụng, trừ trường hợp chủ nhãn hiệu hàng hóa chứng minh được rằng việc không sử dụng đó là có lý do chính đáng vì có những cản trở đối với việc sử dụng đó. Pháp luật phải công nhận những điều kiện phát sinh ngoài ý muốn của chủ nhãn hiệu hàng hóa gây cản trở cho việc sử dụng nhãn hiệu hàng hóa, chẳng hạn như việc Chính phủ hạn chế nhập khẩu hoặc quy định các yêu cầu khác đối với với các hàng hóa hoặc dịch vụ mang nhãn hiệu hàng hóa, là lý do chính đáng của việc không sử dụng.

10. Mỗi Bên công nhận việc người không phải là chủ nhãn hiệu hàng hóa sử dụng một nhãn hiệu hàng hóa dưới sự kiểm soát của chủ là hành vi sử dụng nhãn hiệu hàng hóa nhằm mục đích duy trì hiệu lực đăng ký.

11. Không Bên nào được gây trở ngại cho việc sử dụng một nhãn hiệu hàng hóa thương mại bằng các yêu cầu đặc biệt, chẳng hạn như sử dụng theo cách thức làm giảm chức năng chỉ dẫn nguồn gốc của nhãn hiệu hàng hóa, hoặc phải sử dụng cùng với nhãn hiệu hàng hóa khác.

12. Một Bên có thể quy định các điều kiện cấp li-xăng và chuyển nhượng quyền sở hữu một nhãn hiệu hàng hóa, nhưng không được cho phép li-xăng không tự nguyện đối với nhãn hiệu hàng hóa. Chủ nhãn hiệu hàng hóa đã được đăng ký có quyền chuyển nhượng nhãn hiệu hàng hóa của mình cùng với hoặc không cùng với việc chuyển nhượng doanh nghiệp có nhãn hiệu hàng hóa đó. Tuy nhiên, một Bên có thể yêu cầu việc chuyển nhượng hợp pháp một nhãn hiệu hàng hóa bao gồm việc chuyển giao uy tín của nhãn hiệu hàng hóa đó.

13. Một Bên có thể quy định một số lượng có giới hạn các ngoại lệ đối với các quyền về nhãn hiệu hàng hóa, như việc sử dụng trung thực các thuật ngữ có tính mô tả, với điều kiện là các ngoại lệ như vậy có tính đến các lợi ích hợp pháp của chủ nhãn hiệu hàng hóa và những người khác.

14. Một Bên có thể từ chối đăng ký những nhãn hiệu hàng hóa gồm hoặc chứa các dấu hiệu trái đạo đức, mang tính lừa dối hoặc gây tai tiếng, hoặc dấu hiệu có thể bêu xấu hoặc gây hiểu sai về một người đang sống hay đã chết, tổ chức, tín ngưỡng hoặc biểu tượng quốc gia của một Bên hoặc làm cho các đối tượng đó bị khinh thị hoặc mất uy tín. Mỗi Bên đều cấm đăng ký như là nhãn hiệu hàng hóa các từ ngữ chỉ dẫn chung về hàng hóa hoặc dịch vụ hoặc loại hàng hóa hoặc dịch vụ mang nhãn hiệu đó.

Điều 7

Sáng chế

1. Cùng với việc tuân thủ quy định tại khoản 2 Điều này, mỗi Bên bảo đảm khả năng cấp bằng độc quyền đối với mọi sáng chế, bất kể đó là một sản phẩm hay một quy trình, trong tất cả các lĩnh vực công nghệ, với điều kiện là sáng chế đó có tính mới, có trình độ sáng tạo và có khả năng áp dụng công nghiệp . Trong Điều này, mỗi Bên có thể coi thuật ngữ "trình độ sáng tạo" và "có khả năng áp dụng công nghiệp" đồng nghĩa tương ứng với thuật ngữ "không hiển nhiên" và "hữu ích".

2. Các Bên có thể loại trừ khả năng cấp bằng độc quyền cho :

   A. những sáng chế cần phải bị cấm khai thác vào mục đích thương mại trong lãnh thổ của mình để bảo vệ trật tự công cộng hoặc đạo đức xã hội, kể cả để bảo vệ cuộc sống, sức khỏe của con người, động vật hoặc thực vật hoặc để tránh gây nguy hại nghiêm trọng cho môi trường, với điều kiện là sự loại trừ đó được quy định không phải chỉ vì lý do duy nhất là việc khai thác nói trên bị pháp luật của Bên đó ngăn cấm;

   B. các phương pháp chẩn đoán, các phương pháp nội khoa và ngoại khoa để chữa bệnh cho người và động vật;

   C. các quy trình có bản chất sinh học để sản xuất thực vật hoặc động vật mà không phải là quy trình phi sinh học và quy trình vi sinh; giống động vật; giống thực vật. Việc loại trừ giống thực vật chỉ giới hạn ở những giống thực vật theo định nghĩa tại Điều 1 (vi) của Công ước UPOV (1991); định nghĩa này cũng áp dụng tương tự cho giống động vật, với những sửa đổi cần thiết. Việc loại trừ giống thực vật và giống động vật không áp dụng đối với những sáng chế về thực vật và động vật bao hàm nhiều giống. Ngoài ra, các Bên bảo hộ giống thực vật theo một hệ thống riêng, hữu hiệu, phù hợp với khoản 3.D Điều 1 Chương này.

3. Mỗi Bên quy định rằng :

   A. nếu đối tượng của một bằng độc quyền là một sản phẩm, thì bằng độc quyền sẽ dành cho chủ bằng quyền ngăn cấm người khác chế tạo, sử dụng, bán, chào bán, hoặc nhập khẩu nhằm các mục đích trên, ít nhất là đối với các sản phẩm thu được trực tiếp từ quy trình đó trong trường hợp không được sự đồng ý của chủ bằng.

4. Một Bên có thể quy định một số lượng có giới hạn các ngoại lệ đối với độc quyền theo bằng độc quyền, với điều kiện các ngoại lệ đó không mâu thuẫn với việc khai thác bình thường sáng chế đó và không gây phương hại một cách bất hợp lý đến các lợi ích chính đáng của chủ bằng độc quyền.

5. Bằng độc quyền và việc hưởng các quyền theo bằng độc quyền phải được đáp ứng một cách không phân biệt đối xử bởi lý do lĩnh vực công nghệ hoặc sản phẩm được nhập khẩu hay được sản xuất tại chỗ.

6. Một Bên chỉ có thể rút lại việc cấp một bằng độc quyền khi tồn tại những căn cứ mà dựa vào đó sáng chế đáng lẽ đã bị từ chối cấp bằng độc quyền.

7. Mỗi Bên cho phép các chủ bằng độc quyền được quyền chuyển nhượng và để làm thừa kế các bằng độc quyền của họ và được quyền ký kết các hợp đồng li-xăng.

8. Một Bên có thể từ chối cho phép sử dụng sáng chế khi không được phép của người có quyền đối với sáng chế. Tuy nhiên, nếu luật pháp của một Bên cho phép sử dụng đối tượng bằng độc quyền khi không được phép của người có quyền, ngoài những trường hợp sử dụng được phép theo quy định tại khoản 4, bao gồm cả việc sử dụng do chính phủ hoặc do người khác được phép của chính phủ thực hiện, thì Bên đó phải tôn trọng các quy định sau :

   A. việc cho phép sử dụng đó phải được xem xét trong từng trường hợp cụ thể;

   B. việc sử dụng đó chỉ được phép nếu trước khi sử dụng người đề nghị được sử dụng đã có nỗ lực để xin phép người có quyền với những điều kiện thương mại hợp lý, nhưng những cố gắng đó không đạt được kết quả trong một thời hạn hợp lý. Yêu cầu thực hiện những nỗ lực nêu trên có thể được một Bên bỏ qua trong tình trạng khẩn cấp quốc gia hoặc các tình huống đặc biệt khẩn cấp khác hoặc trong các trường hợp sử dụng công cộng không mang tính thương mại. Tuy nhiên, trong tình trạng khẩn cấp quốc gia hoặc các tình huống đặc biệt khẩn cấp khác, người có quyền phải được thông báo trong thời hạn hợp lý sớm nhất. Trong trường hợp sử dụng công cộng không mang tính thương mại, nếu chính phủ hoặc người được ủy quyền tuy không thực hiện việc tra cứu sáng chế nhưng biết hoặc có cơ sở rõ ràng để biết rằng một bằng độc quyền có hiệu lực đang hoặc sẽ được chính phủ, hay đang hoặc sẽ được sử dụng cho chính phủ, thì người có quyền phải được thông báo kịp thời.

   C. phạm vi và thời hạn của việc sử dụng phải được giới hạn trong mục đích cấp phép, và đối với công nghệ bán dẫn thì chỉ được sử dụng cho mục đích công cộng không mang tính thương mại hoặc nhằm xác lập hành vi được xác định là phản cạnh tranh theo thủ tục tư pháp hoặc hành chính :

   D. việc sử dụng đó là không độc quyền;

   E. việc sử dụng đó không được chuyển nhượng, trừ trường hợp chuyển nhượng cùng với một phần của cơ sở kinh doanh hoặc uy tín gắn với việc sử dụng đó;

F. việc sử dụng đó chủ yếu nhằm cung cấp cho thị trường nội địa của Bên đó;

G. phù hợp với việc bảo vệ đầy đủ lợi ích chính đáng của những người được phép sử dụng, việc cho phép sử dụng nói trên bị đình chỉ nếu và khi các tình huống dẫn đến việc cho phép sử dụng đó chấm dứt và ít có khả năng tái diễn. Cơ quan có thẩm quyền phải xem xét lại sự tiếp tục tồn tại của các điều kiện đó theo yêu cầu của Bên liên quan;

H. người có quyền phải được trả thù lao thỏa đáng tùy hoàn cảnh của mỗi trường hợp, có tính đến giá trị kinh tế của việc cấp phép;

I. hiệu lực pháp lý của bất kỳ quyết định nào liên quan đến việc cấp phép sử dụng đó có thể được xem xét lại theo thủ tục tư pháp hoặc thủ tục độc lập khác bởi cơ quan có thẩm quyền cao hơn;

J. bất kỳ quyết định nào liên quan đến thù lao trả cho việc sử dụng đó có thể được xem xét lại theo thủ tục tư pháp hoặc thủ tục khác bởi cơ quan có thẩm quyền cao hơn;

K. Bên đó không có nghĩa vụ phải áp dụng các điều kiện quy định tại các điểm B và F khi việc cấp phép sử dụng nhằm xác lập hành vi được xác định là phản cạnh tranh theo thủ tục tư pháp hoặc thủ tục hành chính. Mức độ cần thiết phải điều chỉnh các hành vi phản cạnh tranh có thể được tính đến khi xác định mức thù lao trong các trường hợp đó. Các cơ quan thẩm quyền được phép từ chối việc đình chỉ giấy phép sử dụng nếu và khi các điều kiện dẫn đến việc cấp phép đó có khả năng tái diễn; và

L. Bên đó không được cấp phép sử dụng đối tượng của một bằng độc quyền để khai thác một bằng độc quyền khác, trừ khi đó là chế tài áp dụng đối với một hành vi đã bị phán xét là vi phạm pháp luật quốc gia về cạnh tranh.

9. Nếu đối tượng của bằng độc quyền là quy trình sản xuất một sản phẩm, thì trong bất kỳ thủ tục xác lập xâm phạm nào, mỗi Bên phải yêu cầu bị đơn chứng minh rằng sản phẩm bị khiếu kiện là xâm phạm đã được sản xuất theo một quy trình khác với quy trình được cấp bằng độc quyền trong một hoặc một số tình huống sau đây :

A. Sản phẩm được sản xuất theo quy trình được cấp bằng độc quyền là sản phẩm mới; hoặc

B. rất có khả năng sản phẩm bị khiếu kiện là xâm phạm đã được sản xuất theo quy trình nói trên và chủ bằng độc quyền mặc dù đã có những nỗ lực thích hợp nhưng không thể xác định được quy trình thực sự được sử dụng.

Trong quá trình thu thập và đánh giá chứng cứ, các lợi ích hợp pháp của bị đơn trong việc bảo vệ các bí mật thương mại của họ phải được quan tâm.

10. Mỗi Bên quy định thời hạn bảo hộ đối với bằng độc quyền không dưới hai mươi năm kể từ ngày nộp đơn. Mỗi Bên có thể kéo dài thời hạn bảo hộ trong các trường hợp cần thiết để bù lại sự chậm trễ do thủ tục cấp bằng gây ra.

Điều 8

Thiết kế bố trí (Topography) mạch tích hợp

1. Mỗi Bên bảo hộ thiết kế bố trí (topography) mạch tích hợp ('thiết kế bố trí") theo quy định từ Điều 2 đến Điều 7, Điều 12 và Điều 16 (3), trừ quy định của Điều 6 (3) của Hiệp định về sở hữu trí tuệ đối với mạch tích hợp đang được để ngỏ cho các bên ký kết từ ngày 26 tháng 5 năm 1989 và tuân thủ các quy định từ khoản 2 đến khoản 8 Điều này.

2. Đồng thời với việc tuân thủ quy định của khoản 3, mỗi Bên coi các hành vi sau đây là bất hợp pháp nếu do bất kỳ người nào không được phép của người có quyền thực hiện: làm bản sao, nhập khẩu hoặc phân phối thiết kế bố trí đã được bảo hộ, mạch tích hợp có thiết kế bố trí đã được bảo hộ hoặc một vật phẩm chứa mạch tích hợp nói trên chừng nào mà vật phẩm đó vẫn còn chứa thiết kế bố trí bị sao chép một cách bất hợp pháp.

3. Không Bên nào được coi là bất hợp pháp bất kỳ hành vi nào được nêu trong khoản 2 đối với mạch tích hợp có thiết kế bố trí bị sao chép một cách bất hợp pháp, hoặc đối với bất kỳ vật phẩm nào mạch tích hợp như vậy nếu tại thời điểm tiếp nhận mạch tích hợp hoặc vật phẩm chứa mạch tích hợp, người thực hiện hành vi đó hoặc đặt hàng cho người khác thực hiện hành vi đó đã không biết và không có căn cứ hợp lý để biết rằng mạch tích hợp có thiết kế bố trí bị sao chép một cách bất hợp pháp.

4. Mỗi Bên quy định rằng, sau khi đã nhận được thông báo đầy đủ rằng thiết kế bố trí đã bị sao chép một cách bất hợp pháp, người được đề cập tại khoản 3 có thể thực hiện bất kỳ hành vi nào nêu trên đối với hàng hóa đã có hoặc đã đặt hàng trước khi nhận được thông báo đó, nhưng phải trả cho người có quyền một khoản tiền tương đương với khoản tiền thù lao thỏa đáng, chẳng hạn như khoản có thể thanh toán theo hợp đồng li-xăng tự nguyện đối với thiết kế bố trí đó.

5. Không Bên nào được cho phép cấp li-xăng không tự nguyện đối với thiết kế bố trí mạch tích hợp.

6. Bất kỳ Bên nào yêu cầu đăng ký là điều kiện bảo hộ thiết kế bố trí đều quy định thời hạn bảo hộ không ít hơn 10 năm kể từ ngày nộp đơn đăng ký hoặc từ ngày thiết kế bố trí đó lần đầu tiên được đưa ra khai thác thương mại trên thế giới, tùy thuộc thời điểm nào là sớm hơn.

7. Nếu một Bên không yêu cầu đăng ký là điều kiện bảo hộ thiết kế bố trí thì Bên đó quy định thời hạn bảo hộ không ít hơn 10 năm kể từ ngày thiết kế bố trí được đưa ra khai thác thương mại lần đầu tiên ở bất kỳ nơi nào trên thế giới.

8. Không phụ thuộc vào các quy định tại các khoản 6 và 7, một Bên có thể quy định việc bảo hộ chấm dứt sau 15 năm kể từ ngày thiết kế bố trí được tạo ra.

Điều 9

Thông tin bí mật (Bí mật thương mại)

1. Để bảo đảm sự bảo hộ có hiệu quả chống cạnh tranh không lành mạnh theo quy định tại Điều 10 bis Công ước Pari (1967), Mỗi Bên bảo hộ thông tin bi mật phù hợp với quy định tại khoản 2 dưới đây và bảo hộ các dữ liệu nộp trình cho chính phủ hoặc các cơ quan của chính phủ phù hợp với quy định tại các khoản 5 và 6 dưới đây.

2. Mỗi Bên quy định các biện pháp pháp lý cho bất kỳ người nào cũng có thể ngăn chặn để thông tin bí mật không bị tiết lộ cho người khác, bị người khác tiếp cận hoặc sử dụng mà không được sự đồng ý của người có quyền kiểm soát hợp pháp thông tin đó theo cách thức trái với hoạt động thương mại trung thực, ở mức độ và trong chừng mực mà :

   A. thông tin đó không phải là hiểu biết thông thường hoặc không dễ dàng có được;

   B. thông tin đó có giá trị thương mại vì có tính bí mật; và

   C. người có quyền kiểm soát hợp pháp thông tin đó đã thực hiện các biện pháp phù hợp với hoàn cảnh để giữ bí mật thông tin đó.

3. Trong Chương này, "theo phương thức trái với hành vi thương mại trung thực" ít nhất có nghĩa là những hành vi như tự mình hoặc sai khiến người khác vi phạm hợp đồng, bội tín, kể cả việc chiếm đoạt thông tin bí mật do bên thứ ba thực hiện khi đã biết hoặc do bất cẩn nên không biết rằng các hành vi đó liên quan đến việc chiếm đoạt thông tin đó.

4. Không Bên nào được cản trở hoặc hạn chế việc cấp li-xăng tự nguyện về thông tin bí mật bằng việc áp đặt những điều kiện quá mức hoặc điều kiện có tính phân biệt đối xử đối với việc cấp li-xăng hoặc đặt ra những điều kiện làm giảm giá trị của thông tin bí mật.

5. Nếu một Bên yêu cầu trình kết quả thử nghiệm hoặc dữ liệu bí mật khác thu được do đầu tư công sức đáng kể như một điều kiện để được phép đưa dược phẩm hoặc nông hóa phẩm ra thị trường, thì Bên đó bảo vệ các dữ liệu đó chống việc sử dụng nhằm mục đích thương mại không lành mạnh. Ngoài ra, mỗi Bên đều phải bảo vệ các dữ liệu đó khỏi bị bộc lộ, trừ trường hợp cần thiết nhằm bảo vệ lợi ích công cộng.

6. Mỗi Bên quy định rằng đối với các dữ liệu thuộc loại nêu tại khoản 5 được nộp trình cho Bên đó sau khi Hiệp định này có hiệu lực, nếu không được phép của người đã nộp trình dữ liệu đó, không người nộp đơn xin phê duyệt sản phẩm nào khác được sử dụng các dữ liệu đó làm dữ liệu hỗ trợ cho đơn trong một thời hạn thích hợp kể từ khi dữ liệu được nộp trình. Nhằm mục đích đó, thời hạn thích hợp thông thường không ít hơn 5 năm kể từ ngày Bên đó phê duyệt đơn của người đã trình dữ liệu để xin phép đưa sản phẩm của mình ra thị trường, có tính đến tính chất của dữ liệu và sự đầu tư, chi phí trong việc tạo ra các dữ liệu đó.

Điều 10

Kiểu dáng công nghiệp

Mỗi Bên quy định việc bảo hộ các kiểu dáng công nghiệp được tạo ra một cách độc lập, có tính mới hoặc nguyên gốc. Một Bên có thể quy định rằng :

A. kiểu dáng không có tính mới hoặc nguyên gốc nếu không khác biệt đáng kể so với các kiểu dáng đã biết hoặc sự kết hợp các đặc điểm của các kiểu dáng đã biết; và

B. việc bảo hộ nói trên không áp dụng cho những kiểu dáng được xác định chủ yếu bởi các đặc điểm kỹ thuật hoặc chức năng.

2. Mỗi Bên bảo đảm rằng các yêu cầu đối với việc bảo hộ kiểu dáng hàng dệt, đặc biệt về chi phí, xét nghiệm và công bố, không ảnh hưởng một cách bất hợp lý đến cơ hội để mỗi người tìm kiếm và đạt được sự bảo hộ đó. Một Bên có thể thực hiện nghĩa vụ này thông qua luật kiểu dáng công nghiệp hoặc luật quyền tác giả.

3. Mỗi Bên dành cho chủ sở hữu kiểu dáng công nghiệp đang được bảo hộ quyền ngăn cấm những người không có sự đồng ý của chủ sở hữu được chế tạo, bán, nhập khẩu hoặc phân phối dưới các hình thức khác các sản phẩm mang hoặc thể hiện một kiểu dáng là bản sao hoặc cơ bản là bản sao của kiểu dáng đang được bảo hộ, nếu các hành vi đó được thực hiện nhằm mục đích thương mại.

4. Mỗi Bên có thể quy định một số ngoại lệ nhất định đối với việc bảo hộ kiểu dáng công nghiệp, với điều kiện là các ngoại lệ đó không mâu thuẫn với việc khai thác bình thường kiểu dáng công nghiệp đang được bảo hộ và không gây phương hại một cách bất hợp lý đến các lợi ích hợp pháp của chủ sở hữu kiểu dáng đang được bảo hộ.

5. Mỗi Bên quy định rằng thời hạn bảo hộ kiểu dáng công nghiệp tổng cộng ít nhất là 10 năm.

Điều 11

Thực thi Quyền sở hữu trí tuệ

1. Theo quy định cụ thể tại Điều này và các Điều từ 12 đến 15 của Chương này, mỗi Bên quy định trong luật quốc gia của mình những thủ tục cho phép hành động một cách có hiệu quả chống lại việc xâm phạm các quyền sở hữu trí tuệ thuộc phạm vi của Chương này. Các thủ tục đó bao gồm các biện pháp kịp thời để ngăn chặn xâm phạm và các chế tài đủ mạnh để ngăn ngừa xâm phạm. Mỗi Bên phải áp dụng các thủ tục thực thi quyền theo cách thức không gây cản trở đối với hoạt động thương mại chính đáng và có các biện pháp bảo vệ có hiệu quả chống sự lạm dụng.

2. Mỗi Bên bảo đảm rằng các thủ tục thực thi quyền của mình là đúng đắn và công bằng, không quá phức tạp hoặc tốn kém và không có những giới hạn bất hợp lý về thời gian hoặc sự chậm trễ không chính đáng.

3. Mỗi Bên bảo đảm rằng các quyết định giải quyết vụ việc theo thủ tục hành chính và thủ tục xét xử phải :

   A. bằng văn bản và nêu rõ các lý do là căn cứ của các quyết định đó;

   B. được sẵn sàng cung cấp không chậm trễ quá đáng, ít nhất cho các bên tham gia vụ kiện;

   C. chỉ dựa trên chứng cứ mà các bên liên quan đã có cơ hội được trình bày ý kiến.

4. Mỗi Bên bảo đảm rằng các bên tham gia vụ kiện có cơ hội được đề nghị cơ quan tư pháp của Bên đó xem xét lại những quyết định hành chính cuối cùng và, tùy thuộc vào quy định về thẩm quyền tài phán của pháp luật quốc gia của Bên đó về mức độ quan trọng của vụ kiện, được đề nghị xem xét lại ít nhất là các khía cạnh pháp lý của các quyết định xét xử vụ việc ở cấp sơ thẩm. Không phụ thuộc vào quy định trên đây, không Bên nào phải quy định việc xem xét lại theo thủ tục tư pháp đối với quyết định vô tội trong vụ án hình sự.

Điều 12

Các quy định cụ thể về thủ tục và chế tài trong tố tụng dân sự và hành chính

1. Mỗi Bên dành cho người có quyền được tham gia thủ tục tố tụng dân sự để thực thi các quyền sở hữu trí tuệ thuộc phạm vi Hiệp định này. Mỗi Bên quy định rằng :

   A. bị đơn có quyền được thông báo bằng văn bản một cách kịp thời và đầy đủ các chi tiết, kể cả cơ sở của các khiếu kiện;

   B. các bên tham gia vụ kiện được phép được đại diện thông qua luật sư độc lập;

   C. các thủ tục thực thi không được bao gồm việc áp đặt những yêu cầu quá mức về việc bắt buộc đương sự có mặt;

   D. tất cả các Bên tham gia vụ kiện được quyền chứng minh yêu cầu của mình và đưa ra chứng cứ liên quan; và

   E. các thủ tục phải bao gồm cả biện pháp để xác định và bảo vệ thông tin bí mật.

2. Mỗi Bên cho phép các cơ quan tư pháp của mình :

   A. trong trường hợp một bên trong vụ kiện đã đưa ra chứng cứ có thể có được đủ để chứng minh cho yêu cầu của bên đó và chỉ rõ chứng cứ thích hợp để chứng minh những yêu sách của Bên đó nằm dưới sự kiểm soát của phía bên kia, được quyền buộc phía bên kia đưa ra chứng cứ nêu trên, và tùy vào vụ việc thích hợp, tuân theo các điều kiện bảo đảm việc bảo vệ thông tin bí mật;

B. trong trường hợp một bên trong vụ kiện tự ý và không có lý do chính đáng từ chối không cho tiếp cận với chứng cứ, hoặc không cung cấp chứng cứ liên quan đang nằm dưới sự kiểm soát của bên đó trong một thời hạn hợp lý, hoặc gây cản trở đáng kể cho tiến trình thực thi quyền, được quyền đưa ra kết luận sơ bộ và cuối cùng, có tính chất khẳng định hoặc phủ định, căn cứ vào chứng cứ đã được đưa ra, bao gồm cả đơn khiếu nại hoặc cáo buộc của bên bị ảnh hưởng bất lợi do việc từ chối không cho tiếp cận với chứng cứ, nhưng phải dành cho các Bên cơ hội được trình bày ý kiến về các lý lẽ hoặc chứng cứ;

C. buộc một bên trong vụ kiện chấm dứt sự xâm phạm, kể cả các biện pháp ngăn ngừa sự xâm nhập vào các kênh thương mại của những hàng hóa nhập khẩu xâm phạm quyền sở hữu trí tuệ, ngay sau khi hoàn thành thủ tục hải quan đối với hàng hóa đó;

D. buộc người xâm phạm quyền sở hữu trí tuệ trả cho người có quyền một khoản bồi thường thỏa đáng để đền bù thiệt hại mà người có quyền đã phải chịu do hành vi xâm phạm và trả những lợi nhuận mà người xâm phạm thu được từ hành vi xâm phạm nhưng không được tính trong thiệt hại thực tế;

E. buộc người xâm phạm quyền sở hữu trí tuệ trả các chi phí của người có quyền. trong đó có thể bao gồm cả chi phí hợp lý thuê luật sư, và

F. buộc một bên tham gia vụ kiện, mà theo yêu cầu của bên đó các biện pháp thực thi đã được áp dụng và bên đó đã lạm dụng những thủ tục thực thi, phải bồi thường thỏa đáng cho bất kỳ bên nào đã bị cưỡng chế hoặc bị ngăn cản một cách sai trái, những thiệt hại mà bên đó đã phải chịu do sự lạm dụng trên gây ra và phải trả các chi phí của bên bị thiệt hại đó, trong đó có thể bao gồm cả chi phí hợp lý thuê luật sư.

3. Đối với thẩm quyền nêu tại khoản 2.D, ít nhất là đối với các tác phẩm được bảo hộ quyền tác giả hoặc quyền liên quan, một Bên dành cho các cơ quan tư pháp quyền buộc bồi thường thiệt hại theo mức ấn định trước. Các cơ quan tư pháp được tự quyết định việc thực hiện quyền đó.

4. Nhằm ngăn ngừa một cách hiệu quả hành vi xâm phạm và làm hàng giả, mỗi bên phải cho phép các cơ quan tư pháp của mình được ra lệnh :

A. xử lý ngoài kênh thương mại, mà không có bồi thường dưới bất kỳ hình thức nào, những hàng hóa mà các cơ quan đó coi là xâm phạm, theo cách thức tránh mọi thiệt hại cho người có quyền, hoặc tiêu hủy hàng hóa đó trừ trường hợp làm như vậy là trái với quy định hợp hiến hiện hành; và

B. xử lý ngoài kênh thương mại, mà không có bồi thường dưới bất kỳ hình thức nào, những nguyên liệu và phương tiện có công dụng chủ yếu là tạo ra hàng hóa xâm phạm, theo cách thức nhằm giảm đến mức tối thiểu nguy cơ tiếp tục xâm phạm.

Trong khi xem xét việc có ban hành lệnh như vậy hay không, các cơ quan tư pháp phải tính đến yếu tố tỷ lệ tương xứng giữa mức độ nghiêm trọng của sự xâm phạm và các biện pháp chế tài áp dụng, cũng như lợi ích của những người khác. Đối với hàng giả mạo nhãn hiệu hàng hóa, việc đơn thuần loại bỏ nhãn hiệu hàng hóa đã được gắn bất hợp pháp không đủ để cho phép đưa các hàng hóa đó vào các kênh thương mại, trừ các trường hợp ngoại lệ.

5. Trong việc thi hành bất kỳ một luật nào có liên quan đến bảo hộ hoặc thực thi các quyền sở hữu trí tuệ, Mỗi Bên có thể miễn trách nhiệm pháp lý cho các cơ quan Nhà nước và các công chức, trừ khi những hành vi của họ không được thực hiện hoặc không được dự định thực hiện một cách có thiện ý trung thực trong quá trình thi hành luật đó.

6. Không phụ thuộc vào các quy định khác tại các Điều từ 11 đến 15 của Chương này, trường hợp một Bên ký kết Hiệp định bị kiện về việc xâm phạm quyền sở hữu trí tuệ thì các biện pháp chế tài áp dụng đối với Bên đó có thể giới hạn trong việc trả cho người có quyền khoản đền bù thỏa đáng, tùy thuộc vào hoàn cảnh của từng trường hợp, có tính đến giá trị kinh tế của việc sử dụng.

7. Mỗi Bên quy định rằng khi một chế tài dân sự có thể được quyết định áp dụng trên cơ sở kết quả của thủ tục hành chính thì thủ tục đó phải phù hợp với các nguyên tắc tương đương về bản chất với các nguyên tắc quy định tại Điều này.

Điều 13

Các biện pháp tạm thời

1. Mỗi Bên cho phép các cơ quan tư pháp của mình được ban hành lệnh áp dụng các biện pháp tạm thời một cách kịp thời và có hiệu quả :

    A. để ngăn chặn hành vi xâm phạm quyền sở hữu trí tuệ và đặc biệt là ngăn chặn sự xâm phạm của hàng hóa bị kiện là xâm phạm, vào các kênh thương mại thuộc thẩm quyền tài phán của họ, kể cả hàng hóa nhập khẩu ngay sau khi hoàn thành thủ tục hải quan; và

    B. để bảo vệ chứng cứ liên quan đến hành vi đang bị kiện là xâm phạm.

2. Mỗi Bên cho phép các cơ quan tư pháp của mình buộc người nộp đơn yêu cầu áp dụng các biện pháp tạm thời phải cung cấp cho các cơ quan tư pháp mọi chứng cứ mà người đó có thể có được một cách hợp lý và các cơ quan tư pháp cho là cần thiết để họ có thể xác định với đủ độ tin cậy rằng :

    A. người nộp đơn là người có quyền;

    B. quyền của người nộp đơn đang bị xâm phạm, hoặc có nguy cơ bị xâm phạm; và

    C. bất kỳ sự chậm trễ nào trong việc đưa ra các biện pháp đó đều có thể gây ra thiệt hại không thể khắc phục được đối với người có quyền, hoặc có nguy cơ rõ ràng là chứng cứ đang bị tiêu hủy.

Mỗi Bên cho phép các cơ quan xét xử của mình được yêu cầu người nộp đơn phải nộp một khoản bảo chứng hoặc khoản bảo đảm tương đương đủ để bảo vệ lợi ích của bị đơn và ngăn ngừa sự lạm dụng.

3. Mỗi Bên cho phép các cơ quan tư pháp của mình được yêu cầu người nộp đơn yêu cầu áp dụng các biện pháp tạm thời phải cung cấp các thông tin khác cần thiết cho cơ quan có thẩm quyền thực thi các biện pháp tạm thời để nhận biết hàng hóa liên quan.

4. Mỗi Bên cho phép các cơ quan tư pháp của mình được ban hành lệnh áp dụng các biện pháp tạm thời theo yêu cầu của nguyên đơn mà không nghe bị đơn trình bày ý kiến, đặc biệt trong trường hợp bất kỳ sự chậm trễ nào đều có thể gây ra thiệt hại không thể khắc phục được cho người có quyền, hoặc trường hợp có nguy cơ rõ ràng là chứng cứ đang bị tiêu hủy.

5. Mỗi Bên quy định rằng trong trường hợp các biện pháp tạm thời do các cơ quan tư pháp của mình đưa ra theo yêu cầu của nguyên đơn mà không nghe bị đơn trình bày ý kiến thì

   A. người bị ảnh hưởng phải được thông báo về các biện pháp này một cách không chậm trễ, nhưng trong mọi trường hợp không được chậm hơn ngay sau khi các biện pháp đó được thực hiện:

   B. bị đơn được quyền yêu cầu cơ quan tư pháp của bên đó xem xét lại các biện pháp nói trên trong một thời hạn hợp lý sau khi nhận được thông báo về việc ban hành các biện pháp đó, để quyết định có hay không sửa đổi, hủy bỏ hoặc giữ nguyên các biện pháp đó, và bị đơn phải có cơ hội được trình bày ý kiến trong quá trình xem xét lại này.

6. Không làm giảm hiệu lực của khoản 5, mỗi Bên quy định rằng theo yêu cầu của bị đơn, các cơ quan tư pháp của bên đó phải hủy bỏ hoặc đình chỉ lệnh áp dụng các biện pháp tạm thời được ban hành trên cơ sở các khoản 1 và 4 nếu thủ tục giải quyết vụ việc không được bắt đầu:

   A. trong một thời hạn hợp lý được cơ quan tư pháp đã ban hành lệnh áp dụng các biện pháp tạm thời ấn định, nếu luật quốc gia của bên đó cho phép; hoặc

   B. trường hợp không có thời hạn ấn định như trên, trong thời hạn không quá 20 ngày làm việc hoặc 31 ngày lịch, tùy theo thời hạn nào dài hơn.

7. Mỗi Bên cho phép các cơ quan tư pháp của mình, theo yêu cầu của bị đơn, buộc người nộp đơn phải bồi thường thiệt hại do việc áp dụng các biện pháp tạm thời gây ra :

   A. nếu các biện pháp tạm thời đó bị hủy bỏ hoặc đình chỉ do bất kỳ hành động hoặc thiếu sót nào của người nộp đơn, hoặc

   B. nếu sau đó các cơ quan xét xử thấy rằng không có sự xâm phạm hoặc nguy cơ xâm phạm đối với bất kỳ quyền sở hữu trí tuệ nào.

8. Mỗi Bên quy định rằng, nếu một biện pháp khẩn cấp tạm thời có thể được quyết định áp dụng trên cơ sở kết quả của thủ tục hành chính thì thủ tục đó phải phù hợp với những nguyên tắc tương đương về bản chất với các nguyên tắc quy định tại Điều này.

Điều 14

Các thủ tục tố tụng hình sự và hình phạt

1. Mỗi Bên quy định các thủ tục tố tụng hình sự và hình phạt được áp dụng ít nhất trong các trường hợp cố ý làm giả nhãn hiệu hàng hóa hoặc xâm phạm quyền tác giả hoặc quyền liên quan nhằm mục đích thương mại. Mỗi Bên quy định rằng các hình phạt có thể được áp dụng bao gồm phạt tù hoặc phạt tiền hoặc cả hai, đủ để ngăn ngừa xâm phạm, phù hợp với mức hình phạt áp dụng đối với tội danh có mức độ nghiêm trọng tương tự.

2. Mỗi Bên có thể quy định rằng, trong các trường hợp thích hợp, các cơ quan tư pháp của mình có thể ra lệnh thu giữ, tịch thu, tiêu hủy hàng hóa xâm phạm và các nguyên liệu, phương tiện có công dụng chủ yếu để thực hiện tội phạm.

3. Mỗi Bên có thể quy định rằng, trong những trường hợp thích hợp, các cơ quan tư pháp của Bên đó có thể áp dụng các hình phạt hình sự đối với hành vi xâm phạm các loại quyền sở hữu trí tuệ khác, ngoài những trường hợp được quy định tại khoản 1 Điều này, khi các hành vi đó được thực hiện một cách cố ý và nhằm mục đích thương mại.

Điều 15

Thực thi Quyền sở hữu trí tuệ tại biên giới

1. Mỗi Bên quy định các thủ tục cho phép người có quyền, khi có cơ sở hợp pháp để nghi ngờ có hoạt động nhập khẩu hàng giả mạo nhãn hiệu hàng hóa hoặc bản sao trái phép các tác phẩm được bảo hộ theo quyền tác giả hoặc quyền liên quan, nộp đơn bằng văn bản cho các cơ quan hành chính hoặc các cơ quan tư pháp có thẩm quyền yêu cầu cơ quan hải quan đình chỉ việc thông qua đưa hàng hóa đó vào lưu thông tự do. Không Bên nào có nghĩa vụ áp dụng những thủ tục như trên đối với hàng hóa quá cảnh. Mỗi Bên có thể cho phép nộp đơn như trên đối với các xâm phạm khác về quyền sở hữu trí tuệ khác, với điều kiện tuân thủ những quy định tại Điều này. Mỗi Bên cũng có thể quy định những thủ tục tương ứng liên quan đến việc cho phép cơ quan hải quan đình chỉ thông quan hàng hóa xâm phạm tập kết để xuất khẩu từ lãnh thổ của Bên đó.

2. Mỗi Bên yêu cầu người nộp đơn theo khoản 1 cung cấp đầy đủ các chứng cứ để:

   A. thuyết phục các cơ quan có thẩm quyền của Bên đó rằng có dấu hiệu ban đầu về sự xâm phạm quyền sở hữu trí tuệ của người đó theo luật pháp quốc gia; và

B. cung cấp bản mô tả hàng hóa đủ chi tiết để cơ quan hải quan có thể nhận biết ngay được hàng hóa đó.

Trong một thời hạn hợp lý, các cơ quan có thẩm quyền phải thông báo cho người nộp đơn rằng đơn đó có được chấp nhận hay không, nếu được chấp nhận thì thông báo thời hạn cơ quan hải quan sẽ hành động.

3. Mỗi Bên cho phép các cơ quan có thẩm quyền của mình bắt buộc người nộp đơn theo khoản 1 nộp một khoản bảo chứng hoặc khoản bảo đảm tương đương đủ để bảo vệ bị đơn và các cơ quan có thẩm quyền và tránh sự lạm dụng. Khoản bảo chứng hoặc khoản bảo đảm tương đương nói trên không được cản trở việc áp dụng các thủ tục này.

4. Cơ quan hải quan của một Bên, khi nhận được đơn nộp theo thủ tục quy định phù hợp với Điều này, có thể đình chỉ việc thông quan đưa hàng hóa liên quan đến kiểu dáng công nghiệp, sáng chế, mạch tích hợp hoặc bí mật thương mại vào lưu thông tự do, trên cơ sở một quyết định không phải của cơ quan tư pháp hoặc cơ quan có thẩm quyền độc lập khác; nhưng với điều kiện là nếu thời hạn quy định từ khoản 6 đến khoản 8 đã hết mà cơ quan có thẩm quyền không đưa ra biện pháp tạm thời và với điều kiện là tất cả các điều kiện khác về thủ tục nhập khẩu đã được đáp ứng. Bên đó cho phép chủ sở hữu, người nhập khẩu hoặc người nhập khẩu ủy thác hàng hóa nói trên được nhận hàng để đưa vào lưu thông sau khi nộp một khoản bảo chứng đủ để bảo vệ người có quyền chống hành vi xâm phạm. Việc nộp khoản bảo chứng này không ảnh hưởng đến bất kỳ chế tài nào khác mà người có quyền có thể vận dụng, nhưng phải hiểu là khoản bảo đảm này được trả lại nếu người có quyền không thực hiện quyền kiện của mình trong khoảng thời gian hợp lý.

5. Mỗi Bên bảo đảm rằng, cơ quan hải quan của mình thông báo kịp thời cho người nhập khẩu và người nộp đơn khi cơ quan hải quan đình chỉ việc thông quan hàng hóa như quy định ở khoản 1.

6. Mỗi Bên bảo đảm rằng, cơ quan hải quan của mình cho thông quan hàng hóa bị tạm giữ, nếu trong thời hạn không quá 10 ngày làm việc kể từ ngày người nộp đơn theo khoản 1 nhận được thông báo về việc đình chỉ thông quan mà cơ quan hải quan không nhận được thông báo rằng:

A. một bên không phải là bị đơn đã khởi kiện để yêu cầu giải quyết vụ việc; hoặc

B. cơ quan có thẩm quyền đã thực hiện những biện pháp tạm thời để kéo dài thời hạn tạm giữ hàng hóa, với điều kiện là tất cả các điều kiện khác liên quan đến nhập khẩu hoặc xuất khẩu đã được đáp ứng. Mỗi Bên phải quy định rằng, trong trường hợp thích hợp, cơ quan hải quan có thể kéo dài thời hạn đình chỉ thông quan thêm 10 ngày làm việc nữa.

7. Mỗi Bên bảo đảm rằng nếu thủ tục giải quyết vụ việc đã được khởi kiện, thì việc xem xét lại, bao gồm cả quyền được trình bày ý kiến, phải được tiến hành theo yêu cầu của bị đơn trong một thời hạn hợp lý để quyết định có hay không sửa đổi, hủy bỏ hoặc giữ nguyên các biện pháp nói trên.

8. Không phụ thuộc vào quy định tại các khoản 6 và 7, trường hợp việc đình chỉ thông quan hàng hóa được thực hiện hoặc tiếp tục được thực hiện theo biện pháp tạm thời của cơ quan tư pháp thì áp dụng khoản 6 Điều 13 chương này.

9. Mỗi Bên bảo đảm rằng các cơ quan có thẩm quyền của mình có quyền buộc người nộp đơn theo khoản 1 phải trả cho người nhập khẩu, người nhập khẩu ủy thác, chủ sở hữu hàng hóa khoản tiền bồi thường thỏa đáng đối với thiệt hại gây ra do việc thu giữ hàng hóa sai hoặc do việc thu giữ hàng hóa đã được thông quan theo quy định tại khoản 6.

10. Với điều kiện không gây phương hại đến việc bảo hộ thông tin bí mật, mỗi Bên bảo đảm rằng các cơ quan có thẩm quyền của mình được quyền dành cho người có quyền đủ cơ hội để yêu cầu kiểm tra mọi hàng hóa bị cơ quan hải quan giữ nhằm chứng minh các yêu cầu của mình. Mỗi Bên cũng bảo đảm rằng các cơ quan có thẩm quyền của mình có quyền dành cho người nhập khẩu cơ hội tương đương để yêu cầu kiểm tra hàng hóa đó. Trường hợp các cơ quan có thẩm quyền có quyết định giải quyết vụ việc thuận theo yêu cầu của nguyên đơn, mỗi Bên có thể quy định cho phép các cơ quan có thẩm quyền được thông báo cho người có quyền tên và địa chỉ của người ủy thác nhập khẩu, người nhập khẩu và người nhập khẩu ủy thác, và số lượng hàng hóa liên quan.

11. Nếu Bên nào yêu cầu các cơ quan có thẩm quyền của mình chủ động hành động và đình chỉ thông quan hàng hóa khi họ có được các chứng cứ rõ ràng về việc quyền sở hữu trí tuệ bị xâm phạm, thì:

    A. các cơ quan có thẩm quyền đó có thể, tại bất kỳ thời điểm nào, yêu cầu người có quyền cung cấp mọi thông tin có thể giúp cho các các cơ quan đó thực thi các quyền hạn nói trên;

    B. người nhập khẩu và người có quyền phải được thông báo ngay về việc các cơ quan có thẩm quyền của Bên đó tạm giữ hàng hóa, và trường hợp người nhập khẩu khiếu nại việc tạm giữ hàng hóa với các cơ quan có thẩm quyền, việc tạm giữ này phải tuân theo các điều kiện quy định từ khoản 6 đến khoản 8 với những sửa đổi cần thiết : và

    C. Bên đó có thể miễn trách nhiệm cho các cơ quan Nhà nước và các công chức, trừ khi hành vi vi phạm được thực hiện hoặc dự định thực hiện với ý đồ không trung thực.

12. Với điều kiện không gây phương hại đến các quyền khiếu kiện khác dành cho người có quyền và tùy thuộc vào quyền yêu cầu xem xét lại theo thủ tục tư pháp của bị đơn, mỗi Bên quy định rằng các cơ quan có thẩm quyền của mình có quyền buộc tiêu hủy hoặc xử lý hàng hóa xâm phạm theo các nguyên tắc quy định tại khoản 4 Điều 12. Đối với hàng giả mạo nhãn hiệu hàng hóa, các cơ quan có thẩm quyền không được cho phép tái xuất khẩu nguyên trạng hàng hóa xâm phạm hoặc chuyển sang các thủ tục hải quan khác, trừ các trường hợp đặc biệt.

13. Một Bên có thể không áp dụng quy định từ khoản 1 đến khoản 12 đối với số lượng nhỏ hàng có tính chất phi thương mại nằm trong hành lý cá nhân hoặc được gửi bằng kiện nhỏ và không lặp lại nhiều lần.

Điều 16

Đối tượng đang tồn tại

Trong phạm vi mà Hiệp định này đòi hỏi một Bên tăng cường mức độ bảo hộ và thực thi quyền sở hữu trí tuệ của Bên đó, Hiệp định này làm phát sinh các nghĩa vụ đối với tất cả những đối tượng đang tồn tại tại thời điểm áp dụng Hiệp định này đối với Bên đó mà đang được bảo hộ ở Bên đó tại thời điểm Hiệp định này bắt đầu có hiệu lực hoặc đang đáp ứng hoặc sau đó trở nên đáp ứng các tiêu chuẩn bảo hộ theo các điều khoản của Hiệp định này. Liên quan đến điều này, nghĩa vụ bảo hộ quyền tác giả đối với những tác phẩm đang tồn tại chỉ được xác định theo Điều 18 Công ước Berne (1971) và nghĩa vụ bảo hộ quyền của những người ghi âm và người biểu diễn đối với những bản ghi âm đang tồn tại chỉ được xác định theo Điều 18 Công ước Berne (1971), được áp dụng với những sửa đổi cần thiết.

Điều 17

Hợp tác kỹ thuật

1. Các Bên thỏa thuận tăng cường hợp tác cùng có lợi trong lĩnh vực quyền sở hữu trí tuệ. Nhằm mục đích này, Hoa Kỳ đồng ý dành cho Việt Nam sự trợ giúp kỹ thuật để tăng cường chế độ bảo hộ và thực thi quyền sở hữu trí tuệ của mình. Sự trợ giúp đó được cung cấp theo các điều kiện do hai Bên thỏa thuận và tùy thuộc vào khả năng tài chính được phân bổ. Sự trợ giúp này có thể được cung cấp thông qua, hoặc phối hợp với, các ngành công nghiệp tư nhân hoặc các tổ chức quốc tế.

2. Hoạt động hợp tác theo Điều này có thể được thực hiện trong các lĩnh vực sở hữu trí tuệ quy định tại Điều 2.3 Chương này, cũng như trong việc thực thi quyền sở hữu trí tuệ. Hoạt động hợp tác theo Điều này có thể bao gồm, nhưng không chỉ giới hạn ở các hoạt động như trao đổi kinh nghiệm, đào tạo cán bộ, nhằm tăng cường khuôn khổ pháp luật về sở hữu trí tuệ, tăng cường hệ thống quản lý đối với việc bảo hộ sở hữu trí tuệ ở Việt Nam.

3. Nhằm góp phần tăng cường hơn nữa chế độ bảo hộ và thực thi các quyền sở hữu trí tuệ của mình, Việt Nam đồng ý tìm kiếm sự trợ giúp kỹ thuật thích hợp từ các tổ chức quốc tế thích hợp hoặc các nước, tổ chức hoặc cơ quan có liên quan khác.

Điều 18

Quy định chuyển tiếp

1. Việt Nam đồng ý thi hành đầy đủ các nghĩa vụ thuộc Chương này trong thời hạn sau đây :

   A. Đối với tất cả các nghĩa vụ tại Điều 6 và Điều 7 : mười hai tháng kể từ ngày Hiệp định này bắt đầu có hiệu lực;

   B. Đối với tất cả các nghĩa vụ tại Điều 4 trừ nghĩa vụ tại khoản 4 Điều 4 và đối với tất cả các nghĩa vụ tại Điều 9 : mười tám tháng kể từ ngày Hiệp định này bắt đầu có hiệu lực;

   C. Đối với các nghĩa vụ tại khoản 3 A và khoản 3 E Điều 1, khoản 4 Điều 4 và Điều 5: ba mươi tháng kể từ ngày Hiệp định này bắt đầu có hiệu lực;

   D. Đối với tất cả các nghĩa vụ không được liệt kê tại các khoản 1. A, 1.B và 1.C Điều này; hai mươi bốn tháng kể từ ngày Hiệp định này bắt đầu có hiệu lực.

2. Hoa Kỳ đồng ý thi hành đầy đủ các nghĩa vụ quy định tại Chương này kể từ ngày Hiệp định này bắt đầu có hiệu lực, trừ các nghĩa vụ tại Điều 8 và Điều 3.1 liên quan đến việc bảo hộ thiết kế bố trí (topography) mạch tích hợp được thi hành sau hai mươi bốn tháng kể từ ngày Hiệp định này bắt đầu có hiệu lực.

3. Nếu Việt Nam gia nhập WTO trước khi kết thúc các thời hạn quy định tại khoản 1 Điều này thì kể từ ngày gia nhập Việt Nam thi hành đầy đủ những nghĩa vụ thuộc Chương này mà trùng với những nghĩa vụ trong Hiệp định về các khía cạnh liên quan đến thương mại của quyền sở hữu trí tuệ (1994) của WTO.

4. Mỗi Bên thi hành ngay các nghĩa vụ thuộc Chương này trong phạm vi mà pháp luật quốc gia hiện hành của Bên đó cho phép, và trong các thời hạn được quy định tại khoản 1 và khoản 2 mỗi bên không được thực hiện bất kỳ biện pháp nào mà có thể làm giảm mức độ phù hợp với Chương này.

5. Trường hợp có xung đột giữa các quy định của Hiệp định này và Hiệp định giữa Chính phủ Hợp Chủng Quốc Hoa Kỳ và Chính phủ Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam về thiết lập quan hệ về quyền tác giả, ký tại Hà Nội ngày 27 tháng 6 năm 1997, thì các quy định của Hiệp định này được ưu tiên áp dụng trong phạm vi xung đột.

CHƯƠNG III :
THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ

Điều 1
Phạm vi và Định nghĩa

1. Chương này áp dụng đối với các biện pháp của các Bên tác động đến thương mại dịch vụ.

2. Theo Chương này, thương mại dịch vụ được định nghĩa là việc cung cấp một dịch vụ :

   A. từ lãnh thổ của một Bên vào lãnh thổ của Bên kia;

   B. tại lãnh thổ của một Bên cho người sử dụng dịch vụ của Bên kia;

   C. bởi một nhà cung cấp dịch vụ của một Bên, thông qua sự hiện diện của các thể nhân của một Bên tại lãnh thổ của Bên kia.

3. Trong phạm vi điều chỉnh của Chương này:

   A. "các biện pháp của một Bên" là các biện pháp được tiến hành bởi :

      (i) các cơ quan chính phủ và chính quyền ở cấp trung ương, vùng và địa phương; và

      (ii) các cơ quan phi chính phủ khi thi hành các chức năng theo sự ủy quyền của các cơ quan chính phủ và chính quyền ở cấp trung ương, vùng và địa phương.

Khi thi hành các nghĩa vụ và cam kết của mình theo Chương này. Mỗi Bên tiến hành các biện pháp hợp lý sẵn có nhằm bảo đảm rằng, các cơ quan chính phủ và chính quyền ở cấp vùng và địa phương và các cơ quan phi chính phủ tuân thủ các nghĩa vụ và cam kết đó trong phạm vi lãnh thổ của mình;

   B. "các dịch vụ" bao gồm bất kỳ dịch vụ nào trong bất kỳ lĩnh vực nào, trừ các dịch vụ được cung cấp khi thi hành thẩm quyền của Chính phủ;

   C. "một dịch vụ được cung cấp khi thi hành thẩm quyền của Chính phủ" là mọi dịch vụ được cung cấp không trên cơ sở thương mại cũng như không có cạnh tranh với một hay nhiều nhà cung cấp dịch vụ.

Điều 2
Đối xử tối huệ quốc

1. Đối với bất kỳ biện pháp nào được Chương này điều chỉnh, mỗi Bên dành ngay lập tức và vô điều kiện cho các dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ của Bên kia sự đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử mà Bên đó dành cho các dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ tương tự của bất kỳ nước nào khác.

2. Một Bên có thể duy trì một biện pháp trái với khoản 1, với điều kiện là biện pháp như vậy được liệt kê trong Danh mục các Ngoại lệ của Điều 2 trong Phụ lục G.

3. Các qui định của Chương này không được hiểu là để cản trở bất kỳ Bên nào trao hay dành các ưu đãi cho các nước láng giềng nhằm thúc đẩy sự lưu thông thương mại dịch vụ được cung cấp và tiêu thụ tại chỗ trong các vùng tiếp giáp biên giới.

Điều 3

Hội nhập Kinh tế

1. Chương này không áp dụng đối với các ưu đãi do một Bên đưa ra do việc Bên đó là thành viên hoặc tham gia vào một hiệp định tự do hóa thương mại dịch vụ giữa các bên trong các hiệp định đó, với điều kiện là hiệp định đó:

   A. có phạm vi bao quát nhiều lĩnh vực dịch vụ[2] và

   B. có quy định việc không có hoặc loại bỏ hầu hết mọi phân biệt đối xử giữa các bên, theo tinh thần của Điều 7, trong những lĩnh vực dịch vụ thuộc diện điều chỉnh của mục (A), thông qua:

      (i) việc loại bỏ các biện pháp phân biệt đối xử có; và/hoặc

      (ii) việc cấm các biện pháp phân biệt đối xử mới hoặc cao hơn, tại thời điểm hiệp định đó có hiệu lực hoặc trên cơ sở một khoảng thời gian nhất định, trừ những biện pháp được phép theo các Điều 1, 2 và 3 của Chương VII.

2. Một nhà cung cấp dịch vụ của bất kỳ Bên nào là một pháp nhân được thành lập theo luật pháp của một Bên trong một hiệp định được dẫn chiếu tại khoản 1 sẽ được hưởng sự đối xử theo quy định của hiệp định đó, với điều kiện là nhà cung cấp dịch vụ đó có các hoạt động kinh doanh đáng kể trên lãnh thổ của các bên trong hiệp định đó.

Điều 4

Pháp luật Quốc gia

1. Trong các lĩnh vực mà các cam kết cụ thể được đưa ra, mỗi Bên bảo đảm rằng tất cả các biện pháp áp dụng chung có ảnh hưởng đến thương mại dịch vụ được quản lý một cách hợp lý, khách quan và vô tư.

2. A. Ngay khi thực tiễn cho phép, mỗi Bên duy trì hay thiết lập các cơ quan tài phán hay thủ tục tư pháp, trọng tài hay hành chính để bảo đảm nhanh

---

[2] Điều kiện này được hiểu theo số lượng lĩnh vực, khối lượng thương mại bị ảnh hưởng và phương thức cung cấp. Để thỏa mãn được điều kiện này, các hiệp định không được quy định về sự có loại trừ trước (prior) đối với bất kỳ phương thức cung cấp nào.

chóng xem xét lại các quyết định hành chính ảnh hưởng đến thương mại dịch vụ theo đề nghị của người cung cấp dịch vụ bị ảnh hưởng và trong trường hợp các thủ tục đó không độc lập với cơ quan đã đưa ra quyết định hành chính có liên quan, Bên này bảo đảm trên thực tế rằng các thủ tục này cho phép xem xét lại một cách vô tư và khách quan.

B. Các qui định trong mục (A) không được hiểu là yêu cầu một Bên thiết lập các cơ quan tài phán hay thủ tục như vậy nếu như việc đó trái với cơ cấu hiến pháp hay đặc điểm của hệ thống pháp luật của Bên đó.

3. Khi đưa ra yêu cầu cấp phép đối với việc cung cấp một dịch vụ mà một cam kết cụ thể về dịch vụ đó đã được đưa ra, các cơ quan có thẩm quyền của một Bên sẽ, trong khoảng thời gian hợp lý sau khi hồ sơ được coi là hoàn chỉnh theo luật và quy định quốc gia đã được nộp,. thông báo cho người nộp đơn về quyết định liên quan đến đơn. Theo đề nghị của người nộp đơn, các cơ quan có thẩm quyền của một Bên sẽ cung cấp không chậm trễ hoặc nếu chậm trễ phải có lý do hợp lý, các thông tin liên quan đến tình trạng giải quyết của đơn.

4. A. Một Bên không đưa ra các đòi hỏi về cấp phép và tiêu chuẩn nghề nghiệp, và tiêu chuẩn kỹ thuật làm vô hiệu hóa hay phương hại đến các cam kết cụ thể mà theo cách thức đó sẽ :

(i) không tuân thủ những tiêu chí sau :

(a) các yêu cầu hay tiêu chuẩn đó dựa trên các tiêu chí khách quan và minh bạch, chẳng hạn như năng lực và khả năng cung cấp dịch vụ;

(b) các yêu cầu hay tiêu chuẩn đó không nặng nề hơn mức cần thiết để bảo đảm chất lượng dịch vụ;

(c) đối với các thủ tục cấp phép, bản thân chúng không tạo ra sự hạn chế đối với việc cung cấp dịch vụ.

(ii) không được mong đợi một cách hợp lí bởi Bên đó tại thời điểm các cam kết về các lĩnh vực đó được đưa ra.

B. Khi quyết định việc một Bên có tuân thủ các nghĩa vụ của mục 4.A hay không, sẽ tính đến các tiêu chuẩn quốc tế của các tổ chức quốc tế[3] liên quan được Bên đó áp dụng.

5. Trong các lĩnh vực mà các cam kết cụ thể đối với các dịch vụ nghề nghiệp đã được đưa ra, mỗi Bên quy định đầy đủ các thủ tục kiểm tra năng lực của các nhà chuyên môn của Bên kia.

---

(3) Thuật ngữ "các tổ chức quốc tế có liên quan" là dẫn chiếu tới các tổ chức quốc tế mà quy chế thành viên của các tổ chức này được giành cho các cơ quan có liên quan của ít nhất là tất cả thành viên của WTO.

Điều 5

Độc quyền và nhà cung cấp dịch vụ độc quyền

1. Mỗi Bên bảo đảm rằng, bất kỳ nhà cung cấp dịch vụ độc quyền nào trên lãnh thổ nước mình, khi cung cấp dịch vụ độc quyền tại thị trường liên quan, không hành động trái với các nghĩa vụ của Bên đó theo Điều 2 và các cam kết cụ thể.

2. Khi một nhà cung cấp dịch vụ độc quyền của một Bên cạnh tranh một cách trực tiếp hay thông qua một công ty phụ thuộc, trong việc cung cấp một dịch vụ nằm ngoài phục vụ độc quyền được phép của mình và thuộc diện điều chỉnh của các cam kết cụ thể đã được Bên đó đưa ra, Bên này bảo đảm rằng, nhà cung cấp dịch vụ đó không lạm dụng vị trí độc quyền của mình để hoạt động trên lãnh thổ của Bên đó một cách không phù hợp với các cam kết đó.

3. Các qui định của Điều này cũng áp dụng đối với trường hợp các nhà cung cấp dịch vụ độc quyền, khi một Bên, về hình thức hay trên thực tế, (a) cho phép hay thành lập một số lượng nhỏ các nhà cung cấp dịch vụ và (b) cản trở một cách đáng kể sự cạnh tranh giữa các nhà cung cấp dịch vụ đó trên lãnh thổ của mình.

Điều 6

Tiếp cận thị trường

1. Đối với sự tiếp cận thị trường thông qua các phương thức cung cấp dịch vụ quy định tại Điều 1, mỗi Bên dành cho các dịch vụ và nhà cung cấp đối với của Bên kia sự đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử đã được quy định theo các quy định, hạn chế và điều kiện đã được thỏa thuận và chỉ rõ trong Lộ trình Cam kết cụ thể của mình tại Phụ lục G[4]

2. Trong các lĩnh vực mà các cam kết về tiếp cận thị trường đã được đưa ra, các biện pháp mà một Bên không duy trì hoặc áp dụng trên một phần hay toàn bộ lãnh thổ của mình, trừ khi được quy định khác trong Lộ trình Cam kết cụ thể của mình, được xác định là:

   A. các hạn chế về số lượng nhà cung cấp dịch vụ dưới các hình thức hạn ngạch số lượng, độc quyền hay các đòi hỏi kiểm định nhu cầu kinh tế cần thiết;

   B. các hạn chế về tổng trị giá của các giao dịch dịch vụ hay tài sản dưới các hình thức hạn ngạch số lượng hay các đòi hỏi kiểm định nhu cầu kinh tế cần thiết.

---

[4] Nếu một bên đưa ra một cam kết về tiếp cận thị trường liên quan tới việc cung cấp dịch vụ thông qua phương thức cung cấp được dẫn chiếu tới khoảng 2(A) của Điều 1 và nếu việc di chuyển vốn qua biên giới là một bộ phận thiết yếu của bản thân dịch vụ, thì Bên đó theo đó cam kết cho phép việc di chuyển vốn đó. Nếu một bên đưa ra một cam kết về tiếp cận thị trường liên quan tới việc cung cấp dịch vụ thông qua phương thức cung cấp được dẫn chiếu rới tại khoản 2(C) của Điều 1, thì Bên đó theo đó cam kết cho phép thực hiện các khoản chuyển vốn có liên quan vào lãnh thổ của mình.

C. các hạn chế về tổng số các giao dịch dịch vụ hay tổng số lượng đầu ra của dịch vụ thông qua các đơn vị số lượng đã được các định dưới hình thức hạn ngạch hay đòi hỏi kiểm định nhu cầu kinh tế cần thiết[5].

D. các hạn chế về tổng số thể nhân mà có thể được thuê trong một lĩnh vực dịch vụ cụ thể hay một nhà cung cấp dịch vụ có thể thuê và họ là nhưng người cần thiết, và liên quan trực tiếp tới việc cung cấp một dịch vụ nhất định dưới hình thức hạn ngạch số lượng hay đòi hỏi kiểm định nhu cầu kinh tế cần thiết.

E. các biện pháp hạn chế hay đòi hỏi phải theo các hình thức thực thể pháp lý nhất định hay liên doanh thông qua đó một nhà cung cấp dịch vụ có thể cung cấp một dịch vụ; và

F. các hạn chế về sự tham gia góp vốn nước ngoài như hạn chế tỷ lệ tối đa đối với phần nắm giữ vốn của bên nước ngoài hay tổng trị giá của từng dự án hay tổng số dự án đầu tư nước ngoài.

Điều 7

Đối xử Quốc gia

1. Trong các lĩnh vực dịch vụ nêu trong Lộ trình Cam kết của mình trong Phụ lục G, phù hợp với các điều kiện và các chuẩn mực được đưa ra tại đó, mỗi Bên dành cho các dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ của Bên kia, đối với tất cả các biện pháp ảnh hưởng đến việc cung cấp các dịch vụ, sự đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử mà Bên đó dành cho các dịch vụ và người cung cấp dịch vụ tương tự của mình[6].

2. Một Bên có thể đáp ứng yêu cầu của khoản 1 thông qua việc dành cho các dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ của Bên kia sự đối xử tương đồng hay khác biệt về hình thức so với sự đối xử mà Bên đó dành cho các dịch vụ hay nhà cung cấp dịch vụ tương tự của mình.

3. Sự đối xử tương đồng hay khác biệt về hình thức được coi là kém thuận lợi hơn nếu nó làm thay đổi các điều kiện cạnh tranh có lợi hơn cho các dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ của Bên này so với các dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ tương tự của Bên kia.

---

[5] Khoản 2(C) không áp dụng cho các biện pháp của một Bên làm hạn chế đầu vào đối với việc cung cấp dịch vụ.

[6] Các cam kết cụ thể theo Điều này sẽ không được hiểu là yêu cầu một trong các Bên phải bồi thường cho bất kỳ một sự bất lợi cạnh tranh vốn có phát sinh từ tính chất nước ngoài của dịch vụ hay nhà cung cấp dịch vụ có liên quan.

Điều 8

Các cam kết bổ sung

Các Bên có thể đàm phán các cam kết đối với các biện pháp ảnh hưởng đến thương mại đối với không phải là đối tượng điều chỉnh của Điều 6 hoặc 7, bao gồm các cam kết về chuẩn mực, tiêu chuẩn hay các vấn đề cấp phép. Các cam kết này sẽ được đưa vào Lộ trình cam kết của mỗi Bên.

Điều 9

Lộ trình cam kết cụ thể

1. Mỗi Bên quy định rõ trong Phụ lục G các cam kết cụ thể mà Bên đó đưa ra theo Điều 6 và 7 của Chương này. Đối với các lĩnh vực mà các cam kết này được đưa ra. Phụ lục đó sẽ chỉ rõ :

   A. các quy định, hạn chế và điều kiện về tiếp cận thị trường;

   B. các điều kiện và chuẩn mực về đối xử quốc gia;

   C. các nghĩa vụ liên quan đến các cam kết bổ sung;

   D. lịch trình thực hiện các cam kết đó nếu cần; và

   E. thời điểm các cam kết đó có hiệu lực.

2. Các biện pháp không phù hợp với cả Điều 6 và Điều 7 sẽ được liệt kê trong cột liên quan đến Điều 6. Trong trường hợp này, việc liệt kê sẽ được coi là sự quy định một điều kiện hay chuẩn mực đối với cả Điều 7.

3. Lộ trình cam kết cụ thể sẽ là phụ lục của Chương này và là bộ phận không thể tách rời của Chương này.

Điều 10

Khước từ Lợi ích

Một Bên có thể từ chối các lợi ích Chương này:

1. đối với việc cung cấp một dịch vụ, nếu Bên này xác định rằng dịch vụ đó được cung cấp từ hoặc tại lãnh thổ của một nước không phải là một Bên của Hiệp định này;

2. đối với việc cung cấp một dịch vụ vận tải đường biển, trường hợp chấp thuận áp dụng, nếu Bên này xác định rằng dịch vụ đó được cung cấp bởi :

   A. một tàu được đăng ký theo luật của một nước không phải là một Bên của Hiệp định này, và

   B. một người điều hành hay sử dụng toàn bộ hay một phần tàu đó nhưng của một nước không phải là một Bên của Hiệp định này;

3. đối với một nhà cung cấp dịch vụ là một pháp nhân, nếu Bên đó xác định rằng đó không phải là nhà cung cấp dịch vụ của Bên kia.

Điều 11

Các định nghĩa

Trong phạm vi điều chỉnh của Chương này và Phụ lục G :

1. "biện pháp" là bất kỳ biện pháp nào của một Bên, dưới hình thức luật, quy định thể lệ, thủ tục, quyết định, hành vi hành chính, hay dưới bất kỳ một hình thức nào khác;

2. "cung cấp một dịch vụ" bao gồm việc sản xuất, phân phối, tiếp thị, bán và cung ứng một dịch vụ;

3. "các biện pháp của các Bên ảnh hưởng đến thương mại dịch vụ" bao gồm các biện pháp đối với :

   A. việc mua, thanh toán hay sử dụng một dịch vụ;

   B. việc tiếp cận và sử dụng các dịch vụ mà một Bên yêu cầu phải chào cho công chúng cùng với việc cung cấp một dịch vụ;

   C. sự hiện diện, bao gồm cả sự hiện diện thương mại, của các thể nhân của một Bên để cung cấp một dịch vụ tại lãnh thổ của Bên kia.

4. "sự hiện diện thương mại" là một hình thức tổ chức kinh doanh hay ngành nghề bất kỳ, kể cả thông qua :

   A. việc thiết lập, mua lại hay duy trì một pháp nhân, hay

   B. việc thiết lập hay duy trì một chi nhánh hay văn phòng đại diện, tại lãnh thổ của một Bên nhằm mục đích cung cấp một dịch vụ;

5. "lĩnh vực" của một dịch vụ là :

   A. một hay nhiều, hay tất cả, các ngành của dịch vụ đó khi dẫn chiếu đến một cam kết cụ thể, như đã được chỉ rõ trong Lộ trình cam kết của một Bên,

   B. toàn bộ lĩnh vực dịch vụ đó, bao gồm tất cả các ngành dịch vụ của nó nếu không dẫn chiếu tới một cam kết cụ thể;

6. "dịch vụ của Bên kia" là một dịch vụ được cung cấp :

   A. từ hay tại lãnh thổ của Bên kia, hay đối với dịch vụ vận tải hàng hải, bởi tàu được đăng ký theo luật của Bên kia, hay bởi một thể nhân của Bên đó cung cấp dịch vụ thông qua vận hành hay sử dụng một phần hay toàn bộ tàu đó; hay

   B. trong trường hợp cung cấp dịch vụ thông qua sự hiện diện thương mại, hay sự hiện diện của thể nhân, bởi nhà cung cấp dịch vụ của Bên kia;

7. "nhà cung cấp dịch vụ" là bất kỳ người cung cấp một dịch vụ nào[7].

8. "nhà cung cấp dịch vụ độc quyền" là bất kỳ người nào, thuộc nhà nước hay tư nhân, được một Bên cho phép hay thành lập một cách chính thức hay trên thực tế như là một nhà cung cấp duy nhất dịch vụ đó tại thị trường liên quan trên lãnh thổ của Bên đó;

9. "người tiêu dùng dịch vụ" là bất kỳ người nào tiếp nhận hay sử dụng một dịch vụ;

10. "người" là một thể nhân hoặc pháp nhân;

11. "thể nhân của Bên kia" là một thể nhân cư trú tại lãnh thổ của Bên kia, và theo luật của Bên kia.

   A. là công dân của Bên kia hay

   B. có quyền cư trú dài hạn tại Bên kia, trong trường hợp một Bên mà:

      i) không có công dân; hoặc

      ii) dành cho người cư trú dài hạn của mình sự đối xử về cơ bản giống hệt như sự đối xử dành cho công dân của mình liên quan đến các biện pháp có ảnh hưởng đến thương mại dịch vụ;

12. "pháp nhân" là một thực thể pháp lý bất kỳ được thiết lập hay tổ chức một cách hợp pháp theo luật áp dụng, bất kể vì mục đích lợi nhuận hay phi lợi nhuận, và dưới hình thức sở hữu tư nhân hay Nhà nước, bao gồm mọi công ty, công ty tín thác, công ty hợp danh, liên doanh, doanh nghiệp một chủ hay hiệp hội;

13. "pháp nhân của Bên kia" là một pháp nhân :

   A. được thiết lập hay tổ chức theo luật của Bên kia và tiến hành hoạt động kinh doanh một cách đáng kể tại lãnh thổ của Bên kia; hay

   B. trong trường hợp cung cấp một dịch vụ thông qua sự hiện diện thương mại, được sở hữu hay kiểm soát bởi :

      i) các thể nhân của Bên kia; hay

      ii) các pháp nhân của Bên kia được xác định theo mục (i).

14. một pháp nhân được coi là :

   A. "thuộc sở hữu" của những người của một Bên nếu những người đó sở hữu hơn 50% vốn cổ phần của pháp nhân đó;

---

[7] Khi dịch vụ không được một pháp nhân cung cấp một cách trực tiếp mà thông qua các hình thái hiện diện thương mại khác chẳng hạn như chi nhánh hay văn phòng đại diện, thì người cung cấp dịch vụ (tức là pháp nhân) sẽ, mặc dù, thông qua sự hiện diện đó, được hưởng sự đối xử được quy định cho các nhà cung cấp dịch tụ theo Chương này. Sự đối xử này sẽ được dành cho sự hiện diện mà thông qua đó dịch vụ được cung cấp và không cần thiết phải được bất kỳ bộ phận nào khác của nhà cung cấp nằm ngoài lãnh thổ nơi mà dịch vụ được cung cấp.

B. "bị kiểm soát" bởi những người của một Bên nếu những người đó có quyền chỉ định đa số các giám đốc của pháp nhân hay chỉ đạo một cách hợp pháp các hoạt động của pháp nhân này;

C. "phụ thuộc" với một người khác khi pháp nhân kiểm soát hay bị kiểm soát bởi người khác này; hoặc khi pháp nhân và người khác này nằm dưới sự kiểm soát của cùng một người;

15. "công ty" là bất kỳ thực thể nào được thiết lập hay tổ chức theo luật áp dụng, bất kỳ vì mục đích lợi nhuận hay phi lợi nhuận, và do Chính phủ hay tư nhân sở hữu hay kiểm soát, và bao gồm một công ty, công ty tín thác, công ty hợp doanh, doanh nghiệp một chủ, chi nhánh, liên doanh, hiệp hội hay tổ chức khác;

16. "doanh nghiệp" là một công ty.

CHƯƠNG IV

PHÁT TRIỂN QUAN HỆ ĐẦU TƯ

Điều 1

Các định nghĩa

Theo Chương này, Phụ lục H, các thư trao đổi về Chế độ cấp giấy phép đầu tư và các Điều 1, 4 của Chương VII liên quan đến đầu tư theo Hiệp định này.

1. "Đầu tư" là mọi hình thức đầu tư trên lãnh thổ của một Bên do các công dân hoặc công ty của Bên kia sở hữu hoặc kiểm soát trực tiếp hay gián tiếp, bao gồm các hình thức :

    A. một công ty hoặc một doanh nghiệp;

    B. cổ phần, cổ phiếu và các hình thức góp vốn khác, trái phiếu, giấy ghi nợ và các quyền lợi đối với khoản nợ dưới các hình thức khác trong một công ty;

    C. các quyền theo hợp đồng, như quyền theo các hợp đồng chìa khóa trao tay, hợp đồng xây dựng hoặc hợp đồng quản lý, các hợp đồng sản xuất hoặc hợp đồng phân chia doanh thu, tô nhượng hoặc các hợp đồng tương tự khác;

    D. tài sản hữu hình, gồm cả bất động sản và tài sản vô hình, gồm cả các quyền như giao dịch thuê, thế chấp, cầm cố và quyền lưu giữ tài sản;

    E. quyền sở hữu trí tuệ, gồm quyền tác giả và các quyền có liên quan, nhãn hiệu hàng hóa, sáng chế, thiết kế bố trí (topography) mạch tích hợp, tín hiệu vệ tinh mang chương trình đã được mã hóa, thông tin bí mật (bí mật thương mại), kiểu dáng công nghiệp và quyền đối với giống cây trồng; và

    F. các quyền theo quy định của pháp luật như các giấy phép và sự cho phép;

2. "Công ty" là bất kỳ thực thể nào được thành lập hoặc tổ chức theo luật áp dụng, bất kể hoạt động vì mục đích lợi nhuận hay phi lợi nhuận, do chính phủ hay tư nhân sở hữu hoặc kiểm soát, gồm công ty, công ty tín thác, công ty hợp doanh, doanh nghiệp một chủ, chi nhánh, liên doanh, hiệp hội, hoặc tổ chức khác;

3. "Công ty của một Bên" là một công ty được thành lập hoặc tổ chức theo pháp luật của Bên đó;

4. "Đầu tư theo Hiệp định này" là đầu tư của công dân hoặc công ty của một Bên tại lãnh thổ của Bên kia;

5. "Doanh nghiệp Nhà nước" là công ty do một Bên sở hữu hoặc kiểm soát thông qua các quyền lợi về sở hữu của Bên đó;

6. "Chấp thuận đầu tư" là sự chấp thuận của cơ quan quản lý đầu tư nước ngoài của một Bên đối với khoản đầu tư theo Hiệp định này hoặc đối với công dân hoặc công ty của Bên kia;

7. "Thỏa thuận đầu tư" là sự thỏa thuận bằng văn bản giữa các cơ quan quản lý Nhà nước của một Bên với khoản đầu tư theo Hiệp định này hoặc với công dân hay công ty của Bên kia để: (i) trao các quyền liên quan đến tài nguyên thiên nhiên hoặc tài sản khác do các cơ quan Nhà nước quản lý và (ii) làm cơ sở để khoản đầu tư, công dân hoặc công ty thành lập hoặc mua lại đầu tư theo Hiệp định này;

8. "Quy tắc trọng tài UNCITRAL" là các quy tắc trọng tài của Ủy ban Liên hợp quốc về Luật Thương mại Quốc tế;

9. "Công dân" của một Bên là một thể nhân và là công dân của một Bên theo luật áp dụng của Bên đó;

10. "Tranh chấp đầu tư" là tranh chấp giữa một Bên và công dân hoặc công ty của Bên kia phát sinh từ hoặc có liên quan đến một chấp thuận đầu tư, một thỏa thuận đầu tư hoặc sự vi phạm bất kỳ quyền nào được quy định, thiết lập hoặc thừa nhận tại Chương này, Phụ lục H, các thư trao đổi về Chế độ cấp giấy phép đầu tư, các điểm 1, 4 của Chương VII liên quan đến khoản đầu tư theo Hiệp định này;

11. "Đối xử không phân biệt" là sự đối xử ít nhất phải thuận lợi bằng đối xử quốc gia hoặc đối xử tối huệ quốc, tùy thuộc sự đối xử nào thuận lợi nhất.

12. "Công ước ICSID" là Công ước về Giải quyết Tranh chấp Đầu tư giữa Nhà nước và công dân của Nhà nước khác làm tại Washington ngày 18 tháng 3 năm 1965; và

13. "Trung tâm" là Trung tâm Quốc tế về giải quyết các tranh chấp đầu tư được thành lập theo Công ước ICSID.

Điều 2

Đối xử quốc gia và đối xử tối huệ quốc

1. Đối với việc thành lập, mua lại, mở rộng, quản lý, điều hành, vận hành, bán hoặc định đoạt bằng cách khác các khoản đầu tư theo Hiệp định này, trong những hoàn cảnh tương tự, mỗi Bên dành sự đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử dành cho các khoản đầu tư của công dân hoặc công ty của mình trên lãnh thổ nước mình (sau đây gọi là "đối xử quốc gia") hoặc sự đối xử dành cho các khoản đầu tư của công dân hoặc công ty của nước thứ 3 trên lãnh thổ nước mình (sau đây gọi là "đối xử tối huệ quốc"), tùy thuộc vào sự đối xử nào thuận lợi nhất (sau đây gọi là "đối xử quốc gia" và "đối xử tối huệ quốc"). Mỗi Bên bảo đảm rằng các doanh nghiệp Nhà nước của mình dành cho các khoản đầu tư theo Hiệp định này đối xử quốc gia và đối xử tối huệ quốc trong việc cung cấp hàng hóa và dịch vụ của họ phù hợp với quy định tại khoản 4.3 của Phụ lục H.

2. A. Mỗi Bên có thể ban hành hoặc duy trì những ngoại lệ đối với các nghĩa vụ nêu tại khoản 1 trong các lĩnh vực hoặc đối với những vấn đề quy định tại Phụ lục H của Hiệp định này. Khi ban hành ngoại lệ đó, mỗi Bên không thể yêu cầu cắt bỏ toàn bộ hay một phần đầu tư theo Hiệp định này đang triển khai tại thời điểm ngoại lệ bắt đầu có hiệu lực.

B. Những nghĩa vụ quy định tại khoản 1 không áp dụng đối với các thủ tục qui định tại các Hiệp định đa biên được ký kết dưới sự bảo trợ của Tổ chức sở hữu Trí tuệ Thế giới (WIPO) liên quan tới việc xác lập hay duy trì các quyền sở hữu trí tuệ.

Điều 3

Tiêu chuẩn chung về đối xử

1. Mỗi Bên luôn dành cho các khoản đầu tư theo Hiệp định này sự đối xử công bằng, thỏa đáng và sự bảo hộ, an toàn đầy đủ và trong mọi trường hợp, dành sự đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử theo yêu cầu của các quy tắc áp dụng của pháp luật tập quán quốc tế.

2. Mỗi Bên không áp dụng đối với các biện pháp bất hợp lý và phân biệt đối xử để gây phương hại đối với việc quản lý, điều hành, vận hành, bán hoặc định đoạt bằng cách khác các khoản đầu tư theo Hiệp định này.

Điều 4

Giải quyết tranh chấp

1. Mỗi Bên dành cho các công ty và công dân của Bên kia các công cụ hữu hiệu để khiếu nại và thực thi các quyền liên quan đến các khoản đầu tư theo Hiệp định này.

2. Trong trường hợp có tranh chấp đầu tư, các bên tranh chấp cần nỗ lực giải quyết thông qua tham vấn và thương lượng, có thể bao gồm cả việc sử dụng thủ tục không ràng buộc có sự tham gia của bên thứ ba. Phù hợp với khoản 3 của Điều này, nếu tranh chấp chưa giải quyết được thông qua tham vấn và thương lượng, công dân hoặc công ty của một Bên là một bên trong tranh chấp đầu tư có thể đưa tranh chấp ra giải quyết theo một trong các phương thức sau:

   A. đưa ra các tòa án hoặc cơ quan tài phán hành chính có thẩm quyền trên lãnh thổ của một Bên nơi đầu tư theo Hiệp định này được thực hiện; hoặc

   B. phù hợp với bất kỳ thủ tục giải quyết tranh chấp nào có thể áp dụng đã được thỏa thuận trước đó; hoặc

   C. phù hợp với các quy định tại khoản 3.

3. A. Với điều kiện là công dân hoặc công ty có liên quan chưa đưa vụ tranh chấp ra giải quyết theo quy định tại các mục 2.A hoặc 2.B và sau chín mươi ngày kể từ ngày vụ tranh chấp phát sinh, công dân hoặc công ty có liên quan có thể đưa tranh chấp ra giải quyết theo thủ tục trọng tài ràng buộc sau:

   (i) đưa ra giải quyết tại Trung tâm, khi cả hai Bên là thành viên của Công ước ICSID và nếu Trung tâm có thẩm quyền giải quyết; hoặc

(ii) đưa ra giải quyết theo cơ chế Phụ trợ của Trung tâm, nếu Cơ chế này có thẩm quyền giải quyết; hoặc

(iii) đưa ra giải quyết theo Quy tắc trọng tài UNCITRAL; hoặc

(iv) đưa ra bất kỳ tổ chức trọng tài nào khác hoặc phù hợp với mọi quy tắc trọng tài khác nếu các bên tranh chấp đều đồng ý.

B. Công dân hoặc công ty, dù có thể đã đưa tranh chấp ra giải quyết tại trọng tài ràng buộc theo quy định tại mục 3.A, vẫn có thể đề nghị tòa án hoặc cơ quan tài phán hành chính của một Bên thực hiện các biện pháp ngăn chặn tạm thời không liên quan đến việc thanh toán thiệt hại, trước khi bắt đầu hoặc trong quá trình tố tụng của trọng tài nhằm bảo toàn các quyền và lợi ích của mình.

4. Mỗi Bên chấp thuận việc đưa ra giải quyết mọi tranh chấp đầu tư bằng trọng tài ràng buộc theo sự lựa chọn của công dân hoặc công ty được nêu tại mục 3. A (i), (ii) và (iii) hoặc theo sự thỏa thuận chung giữa các bên tranh chấp được nêu tại mục 3.A (iv). Sự chấp thuận này và việc đưa ra giải quyết tranh chấp của công dân hoặc công ty theo mục 3.A phải đáp ứng các yêu cầu:

A. "Thỏa thuận bằng văn bản" theo quy định tại Điều II Công ước Liên hợp quốc về Công nhận và Thi hành Phán quyết của Trọng tài Nước ngoài làm tại New York ngày 10 tháng 6 năm 1958; và

B. Đồng thuận bằng văn bản của các Bên tranh chấp theo quy định tại Chương II của Công ước ICSID (thẩm quyền giải quyết tranh chấp của Trung tâm) và những Quy tắc của Cơ chế Phụ trợ.

5. Bất kỳ việc giải quyết trọng tài nào theo quy định tại mục 3.A(ii), (iii) và (iv) đều phải được tiến hành tại một quốc gia là thành viên Công ước Liên Hợp Quốc về Công nhận và Thi hành Phán quyết của Trọng tài Nước ngoài làm tại New York ngày 10 tháng 6 năm 1958.

6. Bất kỳ phán quyết trọng tài nào được đưa ra theo quy định của Chương này đều là chung thẩm và ràng buộc các bên tranh chấp. Mỗi Bên thực hiện không chậm trễ các quy định của phán quyết đó và thi hành phán quyết đó trên lãnh thổ nước mình. Việc thi hành phán quyết trọng tài được đưa ra trên lãnh thổ của một Bên do luật quốc gia của Bên đó điều chỉnh.

7. Trong bất kỳ quá trình tố tụng nào liên quan đến tranh chấp đầu tư, một Bên không được viện cớ rằng, việc đền bù hoặc bồi thường toàn bộ hoặc một phần các thiệt hại đã được nhận hoặc sẽ được nhận theo một hợp đồng bảo hiểm hoặc hợp đồng bảo lãnh để bào chữa, kiện ngược, bù trừ nợ hoặc vì bất kỳ lý do nào khác.

8. Phù hợp với mục đích của Điều này và Điều 25(2)(b) của Công ước ISCID liên quan đến khoản đầu tư theo Hiệp định này, công ty của một Bên, ngay trước khi xảy ra một hoặc nhiều sự kiện dẫn đến tranh chấp đầu tư và đã là một khoản đầu tư theo Hiệp định này phải được đối xử như công ty của Bên kia.

Điều 5

Tính minh bạch

Mỗi Bên đảm bảo rằng, các luật, các quy định và các thủ tục hành chính được áp dụng chung của mình có liên quan hoặc ảnh hưởng đến các khoản đầu tư, các thỏa thuận đầu tư và các chấp thuận đầu tư sẽ nhanh chóng được đăng, hoặc có sẵn cho công chúng.

Điều 6

Các thủ tục riêng

Chương này không ngăn cản một Bên quy định các thủ tục riêng liên quan đến các khoản đầu tư theo Hiệp định này, như yêu cầu các khoản đầu tư đó phải được thành lập hợp pháp theo các luật và quy định của Bên đó hoặc yêu cầu việc chuyển tiền hay các công cụ tiền tệ khác phải được báo cáo, với điều kiện là các thủ tục như vậy sẽ không được làm ảnh hưởng đến bản chất của bất kỳ quyền nào được quy định tại Chương này, Phụ lục H, các thư trao đổi về Chế độ cấp giấy phép đầu tư, các Điều 1, 4 của chương VII liên quan tới khoản đầu tư theo Hiệp định này.

Điều 7

Chuyển giao công nghệ

Không Bên nào được áp đặt hoặc thi hành bất kỳ yêu cầu nào (bao gồm bất kỳ một cam kết hoặc bảo đảm liên quan đến việc nhận được sự cho phép hay chấp thuận của chính phủ) đối với việc chuyển giao công nghệ, quy trình sản xuất hoặc kiến thức thuộc quyền sở hữu khác như là một điều kiện để được thành lập, mua lại, mở rộng, quản lý, điều hành hoặc hoạt động của khoản đầu tư theo Hiệp định này, trừ trường hợp :

1. Áp dụng các luật có hiệu lực chung về môi trường phù hợp với các quy định của Hiệp định này; hoặc
2. Phù hợp với lệnh, cam kết hay bảo đảm được tòa án, cơ quan tài phán hành chính hoặc cơ quan có thẩm quyền quản lý về cạnh tranh thi hành để xử lý một vi phạm pháp luật về cạnh tranh đang bị khiếu kiện hay xét xử.

Điều 8

Nhập cảnh, tạm trú và tuyển dụng người nước ngoài

1. Phù hợp với pháp luật của mình về nhập cảnh và tạm trú của người nước ngoài, mỗi Bên cho phép các công dân và công ty của Bên kia lưu chuyển nhân viên thuộc mọi quốc tịch để phục vụ cho hoạt động của họ trên lãnh thổ của mình trong trường hợp những nhân viên này là những người điều hành hoặc quản lý hay có những kiến thức đặc biệt liên quan đến hoạt động của họ.

2. Phù hợp với pháp luật của mình về nhập cảnh và tạm trú của người nước ngoài, mỗi Bên cho phép các công dân và công ty của Bên kia thuê nhân viên quản lý cao nhất của công ty trên lãnh thổ của mình theo sự lựa chọn của họ mà không phụ thuộc vào quốc tịch.

3. Các khoản trên đây không ngăn cản mỗi Bên áp dụng pháp luật về lao động của mình nếu luật pháp này không làm ảnh hưởng đến bản chất các quyền quy định tại Điều này.

Điều 9

Bảo lưu các quyền

Chương này, Phụ lục H, các thư trao về Chế độ cấp giấy phép đầu tư và các Điều 1, 4 của Chương VII liên quan đến khoản đầu tư theo Hiệp định này không được làm giảm giá trị của bất kỳ quy định nào sau đây cho phép các khoản đầu tư theo Hiệp định này, trong những hoàn cảnh tương tự, được hưởng sự đối xử thuận lợi hơn sự đối xử được quy định tại Chương này:

1. các luật, quy định và các thủ tục hành chính, hoặc các quyết định hành chính hoặc tư pháp của một Bên;

2. các nghĩa vụ pháp lý quốc tế; hoặc

3. các nghĩa vụ do một Bên đảm nhận, bao gồm những nghĩa vụ được quy định trong một thỏa thuận đầu tư hoặc chấp thuận đầu tư.

Điều 10

Tước quyền sở hữu và bồi thường thiệt hại do chiến tranh

1. Không Bên nào được tước quyền sở hữu hoặc quốc hữu hóa các khoản đầu tư một cách trực tiếp hoặc gián tiếp bằng các biện pháp tương tự như tước quyền sở hữu hoặc quốc hữu hóa (sau đây được gọi là "tước quyền sở hữu") trừ trường hợp vì mục đích công cộng, theo phương thức không phân biệt đối xử, dựa trên việc thanh toán bồi thường nhanh chóng, đầy đủ và có hiệu quả, phù hợp với thủ tục luật định và các nguyên tắc chung về đối xử được quy định tại Điều 3. Việc bồi thường phải theo đúng giá thị trường của khoản đầu tư bị tước quyền sở hữu tại thời điểm ngay trước khi việc tước quyền sở hữu được thực hiện, phải được thanh toán không chậm trễ, bao gồm tiền lãi theo lãi suất thương mại hợp lý tính từ ngày tước quyền sở hữu, phải được thực hiện đầy đủ và có thể được chuyển đổi tự do theo tỷ giá chuyển đổi thịnh hành trên thị trường vào ngày tước quyền sở hữu. Giá đúng của thị trường không được phản ánh bất cứ sự thay đổi nào về giá trị do hành động tước quyền sở hữu đã được biết trước ngày thực hiện.

2. Mỗi Bên dành đối xử quốc gia và đối xử tối huệ quốc cho khoản đầu tư theo Hiệp định này đối với bất kỳ biện pháp nào liên quan đến các tổn thất mà các khoản đầu tư đó phải gánh chịu tại lãnh thổ của mình do chiến tranh hoặc xung đột vũ trang, cách mạng, tình trạng khẩn cấp quốc gia, khởi nghĩa, nội chiến hoặc các sự kiện tương tự khác.

3. Mỗi Bên chấp thuận phục hồi hoặc bồi thường phù hợp với khoản 1 trong trường hợp các khoản đầu tư theo Hiệp định này bị tổn thất tại lãnh thổ của mình do chiến tranh hoặc xung đột vũ trang, cách mạng, tình trạng khẩn cấp quốc gia, khởi nghĩa, nội chiến hoặc các tình trạng tương tự khác phát sinh từ việc:

   A. trưng dụng toàn bộ hoặc một phần các khoản đầu tư đó bởi các lực lượng vũ trang hoặc các cơ quan có thẩm quyền của Bên đó; hoặc

   B. phá hủy toàn bộ hoặc một phần các khoản đầu tư đó bởi các lực lượng vũ trang hoặc các cơ quan có thẩm quyền của Bên đó mà tình hình không cần thiết phải làm như vậy.

Điều 11

Các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại

1. Phù hợp với các quy định tại khoản 2, không Bên nào được áp dụng bất kỳ biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại nào (sau đây gọi là TRIMs) không phù hợp với Hiệp định về các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại của WTO. Danh mục minh họa các TRIMs được quy định tại Hiệp định WTO về TRIMs (sau đây gọi là Danh mục) được nêu tại Phụ lục I của Hiệp định này. TRIMs trong Danh mục được coi là không phù hợp với Điều này cho dù chúng được áp đặt trong các luật, quy định hoặc như là điều kiện đối với các hợp đồng hay giấy phép đầu tư cụ thể.

2. Các Bên đồng ý xóa bỏ toàn bộ TRIMs (bao gồm các biện pháp quy định trong các luật, quy định, hợp đồng hoặc giấy phép) được nêu tại mục 2(a) (các yêu cầu cân đối thương mại) và mục 2(b) (kiểm soát ngoại hối đối với hàng nhập khẩu) của Danh mục vào thời điểm Hiệp định này có hiệu lực. Việt Nam sẽ loại bỏ toàn bộ TRIMs khác không muộn hơn năm năm kể từ ngày Hiệp định này có hiệu lực hoặc vào ngày được yêu cầu theo quy định và điều kiện Việt Nam gia nhập WTO, tùy thuộc thời điểm nào diễn ra trước.

Điều 12

Việc áp dụng đối với các doanh nghiệp nhà nước

Khi một doanh nghiệp Nhà nước của một Bên được ủy quyền thực hiện quyền hạn quản lý Nhà nước, hành chính hoặc chức năng khác của chính quyền thì doanh nghiệp này phải thực hiện các nghĩa vụ của Bên đó.

Điều 13

Đàm phán về Hiệp định đầu tư song phương trong tương lai

Các Bên sẽ nỗ lực đàm phán với tinh thần thiện chí một Hiệp định đầu tư song phương trong một thời hạn thích hợp.

Điều 14

Việc áp dụng đối với các khoản đầu tư theo Hiệp định này

Các quy định của Chương này, Phụ lục H, các thư trao đổi về Chế độ cấp giấy phép đầu tư, và các Điều 1,4 của Chương VII được áp dụng đối với chủ đầu tư theo Hiệp định này đang tồn tại vào thời điểm Hiệp định này bắt đầu có hiệu lực cũng như các khoản đầu tư được thành lập hoặc mua lại sau đó.

Điều 15

Từ chối các lợi ích

Mỗi Bên bảo lưu quyền từ chối dành cho một công ty của Bên kia hưởng những lợi ích của Chương này và Chương V Hiệp định này nếu các công dân của nước thứ 3 sở hữu hoặc kiểm soát công ty đó và

1. Bên từ chối không duy trì các quan hệ kinh tế bình thường với nước thứ ba đó; hoặc

2. Công ty đó không có hoạt động kinh doanh đáng kể trên lãnh thổ của Bên mà theo luật của Bên đó, công ty được thành lập hoặc tổ chức.

CHƯƠNG V :

TẠO THUẬN LỢI CHO KINH DOANH

Điều 1

Để tạo thuận lợi cho hoạt động kinh doanh, và tùy thuộc vào các quy định của các Chương I (kể cả các Phụ lục A, B, C, D và E), III (kể cả các Phụ lục F và G), và IV (kể cả các Phụ lục H và I) của Hiệp định này, mỗi Bên:

A. Cho phép các công dân và công ty của Bên kia được nhập khẩu và sử dụng phù hợp với các thực tiễn thương mại thông thường, thiết bị văn phòng và các thiết bị khác, như máy chữ, máy photocopy, máy tính, máy fax liên quan đến việc tiến hành các hoạt động của họ trên lãnh thổ của mình;

B. Tùy thuộc vào các luật và thủ tục của mình về nhập cảnh và các cơ quan đại diện nước ngoài, cho phép các công dân và các công ty của Bên kia được tiếp cận và sử dụng nơi làm việc và nơi ở trên cơ sở không phân biệt đối xử và theo giá thị trường;

C. Tùy thuộc vào các luật, quy định và thủ tục của mình về nhập cảnh và các cơ quan đại diện nước ngoài, cho phép các công dân và công ty của Bên kia thuê các đại lý, nhà tư vấn và phân phối của một trong hai Bên cho hoạt động sản xuất và đầu tư theo Hiệp định này của họ theo giá cả và điều kiện được thỏa thuận giữa các bên.

D. Cho phép các công dân và công ty của Bên kia quảng cáo các sản phẩm và dịch vụ của họ (i) bằng cách thỏa thuận trực tiếp với các tổ chức thông tin quảng cáo, bao gồm đài truyền hình, đài phát thanh, đơn vị kinh doanh in ấn và bảng hiệu, và (ii) bằng cách gửi thư trực tiếp, bao gồm cả việc sử dụng các phong bì thư và bưu thiếp được ghi sẵn địa chỉ đến công dân hoặc công ty đó;

E. Khuyến khích liên hệ và cho phép bán trực tiếp những hàng hóa và dịch vụ giữa các công dân và công ty của Bên kia với người sử dụng cuối cùng và các khách hàng khác, và khuyến khích liên hệ trực tiếp với các cơ quan, tổ chức mà quyết định của họ sẽ ảnh hưởng đến khả năng bán hàng;

F. Cho phép các công dân và các công ty của Bên kia tiến hành nghiên cứu thị trường trên lãnh thổ của mình một cách trực tiếp hoặc thông qua hợp đồng;

G. Cho phép các công dân và công ty của Bên kia được dự trữ đầy đủ hàng mẫu và phụ tùng thay thế phục vụ dịch vụ sau bán hàng đối với các sản phẩm của đầu tư theo Hiệp định này; và

H. Cho phép các công dân và công ty của Bên kia tiếp cận các sản phẩm và dịch vụ do chính phủ cung cấp, bao gồm các tiện ích công cộng, trên cơ sở không phân biệt đối xử và theo giá cả công bằng và thỏa đáng (và trong

mọi trường hợp không cao hơn giá cả áp dụng cho các công dân và công ty của các nước thứ ba khi các giá cả đó được quy định hoặc kiểm soát bởi chính phủ liên quan đến hoạt động của các hiện diện thương mại của họ);

Điều 2

Theo Chương này, thuật ngữ "không phân biệt đối xử" là sự đối xử ít nhất là thuận lợi bằng sự đối xử quốc gia hoặc sự đối xử tối huệ quốc, tùy theo sự đối xử nào tốt hơn.

Điều 3

Trong trường hợp có xung đột giữa các quy định của Chương này và các quy định của Chương I (bao gồm phụ lục A,B,C,D và E), Chương III (bao gồm phụ lục F và G) và Chương IV (bao gồm phụ lục H và I) thì các quy định của các Chương I,III và IV sẽ được áp dụng đối với các xung đột này.

CHƯƠNG VI :

CÁC QUY ĐỊNH LIÊN QUAN TỚI TÍNH MINH BẠCH, CÔNG KHAI VÀ QUYỀN KHIẾU KIỆN

Điều 1

Mỗi Bên công bố một cách định kỳ và kịp thời tất cả các luật, quy định và thủ tục hành chính có tính áp dụng chung, liên quan đến bất kỳ vấn đề nào được quy định trong Hiệp định này. Việc công bố các thông tin và các biện pháp nêu trên được tiến hành sao cho các cơ quan chính phủ, xí nghiệp và các cá nhân tham gia hoạt động thương mại có thể làm quen với chúng trước khi chúng có hiệu lực và áp dụng chúng theo quy định. Việc công bố như vậy cần bao gồm thông tin về ngày có hiệu lực của biện pháp, các sản phẩm (theo dòng thuế) hoặc dịch vụ bị tác động bởi biện pháp đó, thông tin về tất cả các cơ quan xét duyệt hoặc phải được tham vấn trong quá trình thực thi các biện pháp đó và cung cấp địa chỉ liên hệ tại mỗi cơ quan mà từ đó có thể nhận được các thông tin liên quan.

Điều 2

Mỗi Bên cho phép các công dân và công ty của Bên kia được tiếp cận dữ liệu về nền kinh tế quốc dân và từng khu vực kinh tế, kể cả những thông tin về ngoại thương. Các quy định của khoản này và khoản trên không đòi hỏi phải tiết lộ các thông tin mật nếu như việc tiết lộ ấy có thể gây cản trở cho việc thi hành luật pháp, hoặc trái với lợi ích công cộng, hoặc phương hại đến các quyền lợi thương mại chính đáng của một số doanh nghiệp cụ thể nào đó, dù là doanh nghiệp nhà nước hay doanh nghiệp tư nhân. Trong phạm vi của Hiệp định này, những thông tin mật mà có thể làm phương hại đến quyền lợi thương mại chính đáng của một số doanh nghiệp cụ thể nào đó được hiểu là các thông tin đặc thù có liên quan đến việc nhập khẩu một mặt hàng nào đó mà có ảnh hưởng bất lợi đáng kể đến giá cả hoặc số lượng sẵn có của sản phẩm đó, nhưng không bao gồm những thông tin phải được công bố theo các Hiệp định trong khuôn khổ WTO.

Điều 3

Ở mức độ có thể, mỗi Bên cho phép Bên kia và các công dân của Bên kia cơ hội đóng góp ý kiến đối với việc xây dựng luật, quy định và thủ tục hành chính có tính áp dụng chung mà có thể ảnh hưởng đến việc tiến hành các hoạt động thương mại quy định trong Hiệp định này.

Điều 4

Tất cả các luật, quy định và thủ tục hành chính có tính áp dụng chung được nêu tại khoản 1 của Điều này mà tại ngày ký Hiệp định này chưa được công bố hoặc có sẵn cho các cơ quan chính phủ và các cá nhân khác hoạt động trong lĩnh vực thương mại, thì sẽ được công bố và có sẵn nhanh chóng. Chỉ những luật, quy định và thủ tục hành chính có tính áp dụng chung mà đã được công bố và có sẵn cho các cơ quan chính phủ và các cá nhân tham gia vào hoạt động thương mại mới được thi hành và có khả năng thực thi.

Điều 5

Các Bên có hoặc giao cho một hoặc một số tạp chí chính thức đăng tất cả các biện pháp có tính áp dụng chung. Các Bên xuất bản định kỳ các tạp chí này và có sẵn các bản của chúng cho công chúng.

Điều 6

Các Bên điều hành một cách thống nhất, vô tư và hợp lý tất cả các luật, quy định và thủ tục hành chính có tính áp dụng chung của mình thuộc tất cả các loại được nêu tại khoản 1 của Điều này.

Điều 7

Các Bên duy trì các cơ quan tài phán và thủ tục hành chính và tư pháp nhằm mục đích, ngoài những điều khác, xem xét và sửa đổi nhanh chóng theo yêu cầu của người bị ảnh hưởng các quyết định hành chính liên quan đến các vấn đề được quy định tại Hiệp định này. Các thủ tục này cần bao gồm cơ hội khiếu kiện mà không bị trừng phạt cho người bị ảnh hưởng bởi quyết định có liên quan. Nếu như quyền khiếu kiện ban đầu là quyền khiếu nại lên một cơ quan hành chính thì phải có cơ hội để khiếu nại quyết định của cơ quan hành chính đó lên một cơ quan tư pháp. Kết quả giải quyết khiếu kiện phải được trao cho người khiếu kiện và các lý do của quyết định đó phải được cung cấp bằng văn bản. Người khiếu kiện cũng phải được thông báo về quyền được khiếu kiện tiếp.

Điều 8

Các Bên đảm bảo rằng các thủ tục cấp phép nhập khẩu, tự động và không tự động, được thực hiện theo cách thức minh bạch và có thể dự đoán trước được, và phù hợp với các tiêu chuẩn của Hiệp định của WTO về Thủ tục Cấp phép Nhập khẩu.

CHƯƠNG VII :
NHỮNG ĐIỀU KHOẢN CHUNG

Điều 1
Giao dịch và chuyển tiền qua biên giới

1. Trừ phi các bên trong những giao dịch này thỏa thuận khác đi, tất cả mọi giao dịch thương mại qua biên giới, và tất cả việc chuyển tiền liên quan tới một đầu tư theo Hiệp định này sẽ được tiến hành bằng đồng Đô la Mỹ hoặc bất kỳ đồng tiền nào khác có thể được Quỹ Tiền tệ Quốc tế chỉ định là đồng tiền tự do sử dụng ở từng thời điểm.

2. Liên quan đến thương mại hàng hóa và dịch vụ, mỗi Bên dành sự đối xử tối huệ quốc hay sự đối xử quốc gia, tùy theo sự đối xử nào tốt hơn, cho các công ty và công dân của Bên kia đối với :

   A. việc mở và duy trì tài khoản bằng cả bản tệ và ngoại tệ và được tiếp cận tới tiền gửi của mình trong các định chế tài chính nằm trên lãnh thổ của một Bên;

   B. các khoản thanh toán, chuyển trả tiền và việc chuyển các đồng tiền có khả năng chuyển đổi sang đồng tiền tự do sử dụng theo tỷ giá hối đoái trên thị trường hoặc những chứng từ tài chính liên quan giữa lãnh thổ của hai Bên, cũng như giữa lãnh thổ của một Bên và lãnh thổ của một nước thứ ba;

   C. tỷ giá hối đoái và các vấn đề liên quan, bao gồm việc tiếp cận các đồng tiền tự do sử dụng.

3. Mỗi Bên dành cho các đầu tư theo Hiệp định này của Bên kia sự đối xử quốc gia hoặc sự đối xử tối huệ quốc, tùy thuộc sự đối xử nào tốt hơn, đối với mọi khoản chuyển tiền vào và ra khỏi lãnh thổ của mình. Các khoản chuyển tiền đó bao gồm:

   A. các khoản góp vốn;

   B. các khoản lợi nhuận, lãi cổ phần, thu nhập từ vốn, và các khoản tiền thu được từ việc bán toàn bộ hoặc một phần của đầu tư hoặc từ việc thanh lý toàn bộ hay một phần của đầu tư;

   C. Tiền lãi, phí bản quyền, phí quản lý, phí hỗ trợ kỹ thuật và các loại phí khác;

   D. các khoản thanh toán theo hợp đồng, kể cả hợp đồng vay nợ;

   E. khoản bồi thường theo quy định tại Điều 10 của Chương IV và các khoản thanh toán phát sinh từ một tranh chấp đầu tư.

4. Trong mọi trường hợp, sự đối xử đối với các giao dịch và chuyển tiền qua biên giới đó sẽ phù hợp với các nghĩa vụ của một Bên đối với Quỹ Tiền tệ Quốc tế.

5. Mỗi Bên cho phép thu nhập bằng hiện vật được thực hiện như được cho phép hoặc quy định trong một chấp thuận đầu tư, thỏa thuận đầu tư, hoặc thỏa thuận bằng văn bản khác giữa Bên đó với một đầu tư Hiệp định này hay một công dân hoặc công ty của Bên kia.

6. Không phụ thuộc vào các quy định tại các khoản từ 1 đến 5, một Bên có thể ngăn cản một khoản chuyển tiền thông qua việc áp dụng một cách công bằng, không phân biệt đối xử và trung thực pháp luật của mình (bao gồm việc yêu cầu thực hiện các biện pháp ngăn chặn tạm thời như các quyết định cưỡng chế thi hành và lệnh phong tỏa tài sản tạm thời của tòa án) có liên quan đến:

   A. phá sản, mất khả năng thanh toán hoặc bảo vệ quyền của các chủ nợ,

   B. phát hành, kinh doanh hoặc buôn bán các chứng khoán, hợp đồng kỳ hạn, quyền chọn hoặc các sản phẩm tài chính phát sinh.

   C. các báo cáo hoặc chứng từ chuyển tiền;

   D. các tội phạm hình sự hay chấp hành án hình sự; hoặc

   E. bảo đảm sự tuân thủ các quyết định hoặc bản án trong tố tụng tư pháp hay hành chính.

7. Các quy định liên quan tới các chuyển tiền tài chính của Điều này không ngăn cản :

   A. việc yêu cầu rằng công dân hoặc công ty (hay đầu tư theo Hiệp định này của công ty hay công dân đó) tuân thủ các thủ tục và quy định ngân hàng có tính tập quán, với điều kiện là các thủ tục và quy chế đó không làm phương hại tới bản chất của các quyền được quy định theo Điều này; và

   B. việc áp dụng các biện pháp thận trọng nhằm bảo vệ quyền lợi của các chủ nợ, sự ổn định và tính toàn vẹn của hệ thống tài chính quốc gia.

Điều 2

An ninh Quốc gia

Hiệp định này không ngăn cản một Bên áp dụng các biện pháp mà Bên đó coi là cần thiết để bảo vệ các lợi ích an ninh thiết yếu của mình. Không có quy định nào trong Hiệp định này được hiểu là yêu cầu Bên nào cung cấp bất kỳ thông tin gì, mà việc tiết lộ thông tin đó được Bên đó coi là trái với lợi ích an ninh thiết yếu của mình.

Điều 3

Các ngoại lệ chung

1. Với yêu cầu rằng, các biện pháp đưa ra không được áp dụng theo cách tạo nên một phương tiện phân biệt đối xử tùy tiện hoặc không công bằng giữa các nước có hoàn cảnh tương tự như nhau hoặc tạo ra một hạn chế trá hình đối với thương mại quốc

tế, không có quy định nào trong Hiệp định này được hiểu là cấm một Bên thông qua hoặc thi hành các biện pháp :

A. đối với Chương I, thương mại hàng hóa, các biện pháp cần thiết để bảo đảm tuân thủ các luật và quy định không trái với các quy định của Hiệp định này, bao gồm cả các biện pháp liên quan đến bảo hộ các quyền sở hữu trí tuệ và ngăn chặn những hành vi lừa đảo,

B. đối với Chương I, thương mại hàng hóa, các biện pháp được nêu trong Điều XX của GATT 1994, hoặc

C. đối với Chương III, thương mại dịch vụ, các biện pháp được quy định tại Điều XIV của Hiệp định chung về thương mại và dịch vụ GATS.

2. Không quy định nào trong Hiệp định này ngăn cản một Bên áp dụng luật của mình liên quan tới cơ quan đại diện nước ngoài như đã được quy định trong luật pháp áp dụng.

3. Không có quy định nào trong Hiệp định này hạn chế việc áp dụng bất kỳ hiệp định nào hiện có hay sẽ đạt được trong tương lai giữa các Bên về thương mại hàng dệt và sản phẩm dệt.

Điều 4

Thuế

1. Không một quy định nào trong Hiệp định này áp đặt các nghĩa vụ đối với các vấn đề về thuế, ngoại trừ :

A. Chương I, trừ Điều 2.1 của Chương đó, chỉ áp dụng đối với các loại thuế không phải là thuế trực thu như được quy định tại khoản 3 của Điều này.

B. Trong phạm vi Chương IV,

i) Điều 4 và 10.1 sẽ áp dụng đối với việc tước quyền sở hữu; và

ii) Điều 4 sẽ áp dụng đối với một thỏa thuận đầu tư hoặc chấp thuận đầu tư.

2. Đối với việc áp dụng Điều 10.1 của Chương IV, khi nhà đầu tư cho rằng một biện pháp về thuế có liên quan tới việc tước quyền sở hữu thì nhà đầu tư đó có thể đưa tranh chấp đó ra giải quyết bằng trọng tài theo Điều 4.3 của Chương IV, với điều kiện là nhà đầu tư đó trước hết đã đưa ra các cơ quan có thẩm quyền về thuế của cả hai Bên vấn đề liệu biện pháp về thuế đó có liên quan đến việc tước quyền sở hữu hay không. Tuy nhiên, nhà đầu tư này không thể đưa vấn đề tranh chấp ra giải quyết bằng trọng tài, nếu trong vòng chín tháng kể từ ngày vấn đề được đưa ra, các cơ quan có thẩm quyền về thuế của cả hai Bên xác định rằng biện pháp về thuế đó không liên quan tới việc tước quyền sở hữu.

3. "Thuế trực thu" bao gồm các loại thuế đánh vào tổng thu nhập, vào toàn bộ vốn hay từng bộ phận của thu nhập hay của vốn, bao gồm thuế đánh vào lợi nhuận

từ việc chuyển nhượng tài sản, thuế bất động sản, thừa kế và quà tặng; thuế đánh vào tổng số tiền lương mà doanh nghiệp trả cũng như thuế đánh vào giá trị tăng thêm của vốn.

Điều 5

Tham vấn

1. Các Bên đồng ý tiến hành tham vấn định kỳ để rà soát việc thực hiện Hiệp định này.

2. Các Bên đồng ý tiến hành tham vấn nhanh chóng thông qua các kênh thích hợp theo yêu cầu của một trong hai Bên để thảo luận bất cứ vấn đề gì liên quan đến việc giải thích hoặc thực hiện Hiệp định này và các khía cạnh liên quan khác trong quan hệ giữa các Bên.

3. Các Bên thỏa thuận thành lập Ủy ban hỗn hợp về Phát triển Quan hệ Kinh tế và Thương mại giữa Việt Nam và Hoa Kỳ (gọi tắt là "Ủy ban"). Ủy ban có các nhiệm vụ sau:

   A. theo dõi và đảm bảo việc thực hiện Hiệp định này và đưa ra các khuyến nghị để đạt được các mục tiêu của Hiệp định này;

   B. đảm bảo một sự cân bằng thỏa đáng về các thỏa nhượng trong thời hạn hiệu lực của Hiệp định;

   C. là kênh thích hợp để các Bên tiến hành tham vấn theo yêu cầu của một Bên để thảo luận và giải quyết các vấn đề phát sinh từ việc giải thích hay thực hiện Hiệp định này; và

   D. tìm kiếm và đề xuất khả năng nâng cao và đa dạng hóa các quan hệ kinh tế và thương mại giữa hai nước;

4. Ủy ban sẽ có các đồng chủ tịch là đại diện của các Bên ở cấp Bộ trưởng, và các thành viên sẽ là đại diện của các cơ quan hữu quan có liên quan đến việc thực hiện Hiệp định này. Ủy ban sẽ họp định kỳ hàng năm hoặc theo yêu cầu của một trong hai Bên. Địa điểm họp sẽ luân phiên giữa Hà Nội và Washington D.C, trừ khi các Bên có thỏa thuận khác. Cơ cấu tổ chức và quy chế hoạt động của Ủy ban sẽ do ủy ban thông qua tại phiên họp đầu tiên của mình.

Điều 6

Quan hệ giữa Chương IV, Phụ lục H, Thư trao đổi và Phụ lục G

Đối với bất kỳ vấn đề nào liên quan tới đầu tư trong các lĩnh vực dịch vụ mà không được quy định cụ thể trong Phụ lục G, các quy định của Phụ lục H sẽ được áp dụng. Tuy nhiên, trong trường hợp có xung đột giữa một quy định tại Chương IV, Phụ lục H hoặc các thư trao đổi, và một quy định tại Phụ lục G, quy định tại Phụ

lục G sẽ được áp dụng cho xung đột đó. Phụ lục H và các thư trao đổi sẽ không được hiểu hoặc áp dụng theo cách mà có thể tước đi các quyền của một Bên được quy định tại Phụ lục G.

Điều 7

Phụ lục, Bảng cam kết và Thư trao đổi

Các phụ lục, Bảng cam kết và Thư trao đổi của Hiệp định này là một bộ phận không thể tách rời của Hiệp định này.

Điều 8

Điều khoản cuối cùng, Hiệu lực, Thời hạn, Đình chỉ và Kết thúc

1. Hiệp định này sẽ có hiệu lực vào ngày mà các Bên trao đổi thông báo cho nhau rằng mỗi Bên đã hoàn tất các thủ tục pháp lý cần thiết để đưa Hiệp định có hiệu lực, và có hiệu lực trong thời hạn ba (03) năm.

2. Hiệp định này được gia hạn tiếp tục ba năm một, nếu không Bên nào gửi thông báo cho Bên kia, ít nhất 30 ngày trước khi Hiệp định hết hiệu lực, ý định chấm dứt Hiệp định này của mình.

3. Nếu một trong hai Bên không có thẩm quyền pháp lý trong nước để thực hiện nghĩa vụ của mình theo Hiệp định này, thì một trong hai Bên có thể đình chỉ việc áp dụng Hiệp định này, hoặc bất kỳ bộ phận nào của Hiệp định này, kể cả qui chế tối huệ quốc, với sự thỏa thuận của Bên kia. Trong trường hợp đó, các Bên sẽ tìm cách, ở mức độ tối đa có thể theo pháp luật trong nước, để giảm đến mức tối thiểu những tác động bất lợi đối với quan hệ thương mại sẵn có giữa các Bên.

Với sự chứng kiến ở đây, được sự ủy quyền của Chính phủ mình những người ký tên dưới đây đã ký Hiệp định này.

Làm tại Washington, D.C. ngày 13 tháng 7 năm 2000, thành hai bản bằng tiếng Việt và tiếng Anh, cả hai bản có giá trị ngang nhau.

THAY MẶT CHÍNH PHỦ
HỢP CHỦNG QUỐC
HOA KỲ

THAY MẶT CHÍNH PHỦ NƯỚC
CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA
VIỆT NAM

PHỤ LỤC A

VIỆT NAM

NGOẠI LỆ VỀ ĐỐI XỬ QUỐC GIA

Các quy định của Điều 2, Chương 1 không áp dụng đối với :

1. Thuế tiêu thụ đặc biệt đánh vào xe cộ dưới 12 chỗ ngồi và nguyên liệu sản xuất thuốc lá điếu, xì gà.
2. Phụ thu đánh vào nhiên liệu, sắt thép, phân bón.

Các ngoại lệ nêu tại phụ lục này (khoản 1 và 2) sẽ được loại bỏ trong vòng 3 năm kể từ ngày Hiệp định này có hiệu lực.

PHỤ LỤC B

VIỆT NAM

✱ ***Ghi chú :*** Lịch trình loại bỏ tại Phụ lục B được tính từ ngày Hiệp định này có hiệu lực.

PHỤ LỤC B1

HẠN CHẾ SỐ LƯỢNG NHẬP KHẨU - SẢN PHẨM NÔNG NGHIỆP

Mã số HS			Mô tả mặt hàng	Lịch trình loại bỏ (năm)*
0201			Thịt trâu, bò, tươi hoặc ướp lạnh	4
0207			Thịt... của gia cầm... tươi, ướp lạnh, ướp đông	5
0401			Sữa và kem sữa, chưa cô đặc...	4
0402			Sữa và kem sữ cô đặc....	4
0403			Sữa đã tách bơ, sữa đông và kem sữ đông...	4
0404			Nước sữa, đã hoặc chưa cô đặc....	4
0805			Quả có múi (họ chanh), tươi hoặc khô	4
1005	10	90	- - Loại khác (ngô)	4
1005	90	00	- Loại khác	4

1103	13	00	- Của ngô	4
1104	19	10	- Ngô	4
1104	23	00	- Của ngô	4
1507			Dầu đậu tương...	
1507	90	10	- - Dầu đã tinh chế	4
1507	90	90	- - Loại khác	4
1508			Dầu lạc...	
1508	90	10	- - Dầu đã tinh chế	4
1508	90	90	- - Loại khác	4
1509			Dầu ô-liu...	
1509	90	10	- - Tinh chế	4
1509	90	90	- - Loại khác	4
1510	00		Dầu khác... chỉ thu được từ ô-liu...	
1510	00	91	- - Dầu đã tinh chế	4
1510	00	99	- - Loại khác	4
1511			Dầu cọ	
1511	90	90	- - Loại khác	4
1512			Dầu hạt hướng dương...	
1512	19	10	- - - Dầu đã tinh chế	4
1512	19	90	- - - Loại khác	4
1512	29	10	- - - Dầu đã tinh chế	4
1512	29	90	- - - Loại khác	4
1513			Dầu dừa	
1513	19	10	- - - Dầu đã tinh chế	4
1513	19	90	- - - Loại khác	4
1513	29	10	- - - Dầu đã tinh chế	4
1513	29	90	- - - Loại khác	4
1514			Dầu hạt cải, dầu của cải dầu...	
1514	90	10	- - - Dầu đã tinh chế	4
1514	90	90	- - - Loại khác	4
1515			Mỡ và dầu thực vật đông đặc khác...	
1515	19	00	- - Loại khác	4
1515	29	90	- - - Loại khác	4
1515	30	90	- - Loại khác	4
1515	40	90	- - - Loại khác	4
1515	50	90	- - - Loại khác	4
1515	60	90	- - Loại khác	4
1515	90	12	- - - Loại khác	4
1515	90	99	- - - Loại khác	4
1516			Mỡ dầu động vật hoặc thực vật...	
1516	20	00	- Mỡ, dầu thực vật và các thành phần của chúng	4
1601			Xúc xích và các sản phẩm tương tự...	3
1602			Thịt... đã chế biến hoặc bảo quản khác	3

1701	11	00	- - Đường mía	10
1701	12	00	- - Đường của cải	10
1701	91	00	- - Có pha thêm hương liệu hoặc chất màu	10
1701	99	10	- - - Đường trắng	10
1701	99	90	- - - Loại khác	10
2006			Rau, quả... được bảo quản bằng đường	5
1007			Mứt, nước quả đông, mứt quả nghiền...	3
			Nước quả...	
2009	11	00	- - Ướp đông	5
2009	19	00	- - Loại khác	5
2009	20	00	- Nước bưởi ép	3
2009	30	00	- Nước ép từ quả họ chanh	5
2009	40	00	- Nước dứa ép	5
2009	50	00	- Nước cà chua ép	5
2009	60	00	- Nước nho ép (kể cả hèm nho)	3
2009	70	00	- Nước táo ép	3
2009	80	00	- Nước ép từ mỗi loại quả hoặc rau khác	5
2009	90	00	- Nước ép hỗn hợp	5
2101			Chất chiết suất, tinh chất và chất cô đặc từ cà phê tan...	
2101	11	10	- - - Cà phê tan	4
2101	11	90	- - - Loại khác	4
2101	12	00	- - Các chế phẩm có thành phần xơ bản từ cà phê	4
2204			Rượu vang làm từ nho tươi...	5
2205			Rượu verimourth và rượu vang khác...	5
2206			Đồ uống có men khác...	5
2207			Cồn ê-ti-lích chưa bị làm biến tính...	5
2208			Cồn ê-ti-lích chưa bị làm biến tính...	5
2109			Chế phẩm dùng làm thức ăn cho động vật nuôi	
2309	90	10	- - Thức ăn cho tôm	4
2309	90	90	- - Loại khác	4

PHỤ LỤC B2

HẠN CHẾ SỐ LƯỢNG NHẬP KHẨU - SẢN PHẨM CÔNG NGHIỆP

Mã số HS			Mô tả mặt hàng	Lịch trình loại bỏ (năm)*
2523	10	00	- Cờ-lanh-ke	6
2523	21	00	- - Xi măng trắng, đã hoặc chưa nhuộm màu nhân tạo	6
2523	29	10	- - Xi măng portland, trừ xi măng trắng	6
2523	29	20	- - Xi măng portland, trừ xi măng trắng	6
2707	20	00	- Toluole (toluene)	7
2710	11	00	- - Xăng dùng cho máy bay	7
2710	12	00	- - Xăng ôtô	7
2710	19	00	- - Xăn dầu loại khác và các chế phẩm xăng dầu	7
2710	20	00	- Diesel các loại	7
2710	30	00	- Ma dut	7
2710	40	00	- - Các loại dầu nhẹ khác và chế phẩm	7
2710	50	00	- - Các loại dầu trung bình khác và chế phẩm	7
2710	60	00	- - Các loại dầu trung bình khác và chế phẩm	7
2710	70	00	- - Các loại dầu trung bình khác và chế phẩm	7
2710	90	00	- - Xăng dầu và chế phẩm xăng dầu, loại khác	7
2711			- - Khí tự nhiên hóa lỏng	7
2711			- - Propane, hóa lỏng	7
2711			- - Butance, hóa lỏng	7
2711			- - Ethylene, propylene, butylene và butadiene, hóa lỏng	7
2711			- - Loại khác, hóa lỏng	7
2806			- Hydrogen Chloride (Axít clohydric)	3
2807			Axít sunfuaric; axit sunfuaric bốc khói	3
2809			- - Axit phốt phoric và axit polyphốtphoric	3
2814			- Dạng khang (amôniac)	3
2814			- Dạng dung dịch nước (amôniacc)	3
2815			- - Dạng rắn (xút cottich)	3
2815			- - Dạng dung dịch nước (soda kiềm hoặc lỏng)	3
3105			- Phân bón... đóng trong bao bì không quá 10kg	5
3105			- Phân khoáng... chứa ba thành phần nitơ, phốtpho và kali	5
3105			- Diamoni dihydrogenothophotphát (phốt phát diamoni)	5
3105			- Amoni dihydrogenorthophosphate (phốt phát monamoni)	5
3105			- - Phân khoáng... chứa ni-tơ-rat và phốt phát	5
3105			- - Phân khoáng... chứa nitrogen và phốt phát	5
3105			- Phân khoáng... chứa hai thành phần phốt phát và kali	5
3105			- Loại khác	5

3208	10	20	- - Véc-ni khác, kể cả sơn bóng	3
3208	10	40	- - Sơn lót và sơn dùng để làm nước sơn ban đầu	3
3208	10	50	- - Sơn khác, kể cả sơn men có chứa chất chống côn trùng	3
3208	10	90	- - Loại khác	3
3208	20	20	- - Véc-ni khác, kể cả sơn bóng	3
3208	20	40	- - Sơn lót và sơn dùng để làm nước sơn ban đầu	3
3208	20	50	- - Sơn khác, kể cả sơn mềm có chứa chất chống côn trùng	3
3208	20	90	- - Loại khác	3
3208	90	20	- - Véc-ni khác, kể cả sơn bóng	3
3208	90	40	- - Sơn lót và sơn dùng để làm nước sơn ban đầu	3
3208	90	50	- - Sơn khác, kể cả sơn men có chứa chất chống côn trùng	3
3208	90	90	- - Loại khác	3
3209	10	20	- - Véc-ni khác, kể cả sơn bóng	3
3209	10	40	- - Sơn lót và sơn dùng để làm nước sơn ban đầu	3
3209	10	50	- - Sơn khác, kể cả sơn men có chứa chất chống côn trùng	3
3209	10	90	- - Loại khác	3
3209	90	20	- - Véc-ni khác, kể cả sơn bóng	3
3209	90	40	- - Sơn lót và sơn dùng để làm nước sơn ban đầu	3
3209	90	50	- - Sơn khác, kể cả sơn men có chứa chất chống côn trùng	3
3209	90	90	- - Loại khác	3
3210	00	20	- Véc-ni kể cả sơn bóng	3
3210	00	40	- Sơn lót và sơn dùng để làm nước sơn ban đầu	3
3210	00	50	- Sơn khác, kể cả sơn men có chứa chất chống côn trùng	3
3210	00	60	- Loại khác	3
3812	20	00	- Hợp chất làm mềm dẻo cao su hay plastic	3
3812	30	10	Chế phẩm chống ô xi hóa & hợp chất... cho cao su/nhựa	3
4011	10	00	- Lốp bơm hơi mới, loại sử dụng cho ô tô con	4
4011	20	10	- Lốp bơm hơi mới, loại sử dụng cho xe buýt, xe tải	4
4011	20	90	- Lốp bơm hơi mới, loại sử dụng cho xe buýt, xe tải	4
4011	40	00	- Loại dùng cho mô tô (motorcycles)	7
4011	50	00	- Loại dùng cho xe đạp	7
4011	91	10	- - - Lốp có chiều rộng lốp 450mm	7
4011	91	90	- - - Loại khác	7
4013	99	10	- - - Có chiều rộng lốp 450mm	7
4013	99	90	- - - Loại khác	7
4013	10	10	- - Săm cao su dùng cho xe con, xe buýt, xe tải	7
4013	10	90	- - Săm cao su dùng cho xe con, xe buýt, xe tải	7
4013	20	00	- Loại dùng cho xe đạp	7
4013	90	10	- - Săm cao su dùng cho máy bay	7
4013	90	20	- - Săm cao su, loại dùng cho mô tô (motorcycles)	7
4013	90	91	- - Săm cao su, loại dùng cho lốp có chiều rộng lốp 450^{mm}	7
4013	90	99	- - Săm cao su, loại dùng cho lốp có chiều rộng lốp > 450^{mm}	7

4801		00	Giấy in báo, dạng cuộn hoặc tờ	5
4802		00	- Giấy bà bìa giấy, sản xuất thủ công	5
4802		10	- - - Giấy in, giấy viết, photocopy...	5
4802		90	- - - Loại khác	5
4802		10	- - - Giấy in hoặc giấy viết, photocopy...	5
4802		90	- - - Loại khác	5
4802		00	- - Trọng lượng trên 150g/m2	5
4802		10	- - - Giấy in, viết, photocopy...	5
4802		90	- - - Loại khác	5
		00	- - Loại chưa tẩy	5
4804	19	00	- - Loại khác	4
4804	41	90	- - - Loại khác	4
4804	42	00	- - Loại đã tẩy đồng loạt toàn bộ...	4
4804	49	00	- - Loại khác	4
4804	51	90	- - - Loại khác	4
4804	52	00	- - Loại đã tẩy... và có tỷ trọng trên 95%...	4
4807	59	00	- - Loại khác	4
4810	90	00	- Loại khác	4
4810	11	10	- - - Giấy in, viết có kẻ...	4
4810	12	10	- - - Giấy in, viết có kẻ...	5
4810	21	10	- - - Giấy in, viết có kẻ...	5
4820	29	10	- - - Giấy in, viết có kẻ...	5
4820	20	00	- Vở bài tập	5
4823	51	10	- - - Giấy viết, in, photocopy...	5
4823	59	10	- - - Giấy viết, in, photocopy...	5
				5
5007	10	00	- Vải dệt từ tơ vụn	5
5007	20	00	- Vải có tỷ trọng tơ từ 85% trở lên	5
5007	90	00	- Vải dệ từ tơ và tơ vụn khác	5
6810	19	10	- - - Gạch ốp, lát	3
6904	90	00	- Loại khác	3
6905	90	00	- Loại khác	3
6907	10	00	- Gạch lát, gạch khối và các sản phẩm tương tự...	3
6907	90	00	- Loại khác	3
6908	10	00	- Gạch lát, khối và các sản phẩm tương tự...	3
6908	90	00	- Loại khác	3
6910	10	00	- Đồ sứ vệ sinh	3
6910	90	00	- Đồ sứ vệ sinh bằng chất liệu khác	3
7003	12	90	Thủy tinh đúc và thủy tinh cán, ở dạng tấm...	6
7003	19	90	Thủy tinh đúc và thủy tinh cán, ở dạng tấm...	6
7004	20	90	Thủy tinh kéo và thủy tinh cán, ở dạng tấm...	6
7004	90	90	Thủy tinh kéo và thủy tinh cán, ở dạng tấm...	6
7005	21	90	Thủy tinh bọt và thủy tinh đã mài...	6
7005	29	90	Thủy tinh bọt và thủy tinh đã mài...	6

7016	90	00	Khối lát, tấm... bằng thủy tinh ép...	6
7209	15	00	- - Sắt thép cán mỏng, có chiều dày từ 3mm trở lên	6
7209	16	00	- - Có chiều dày trên 1mm nhưng dưới 3mm	6
7209	17	00	- - Có chiều dày bằng từ 0,5mm trở lên...	6
7209	18	00	- - Có chiều dày dưới 0,5mm	6
7209	25	00	- - Có chiều dày từ 3mm trở lên	6
7209	26	00	- - Có chiều dày trên 1mm nhưng dưới 3mm	6
7209	27	00	- - Có chiều dày bằng từ 0,5mm trở lên...	6
7209	28	00	- - Có chiều dày dưới 0,5mm	6
7209	90	00	- Loại khác	6
7210	30	10	- - - Loại dầy không quá 1,2mm	6
7210	30	90	- - - Loại khác	6
7210	41	10	- - - Loại dầy không quá 1,2mm	6
7210	41	90	- - - Loại khác	6
7210	49	10	- - - Loại dầy không quá 1,2mm	6
7210	49	90	- - - Loại khác	6
7210	50	00	- Được tráng hoặc phủ bằng ôxýt crôm...	6
7210	61	10	- - - Loại dầy không quá 1,2mm	6
7210	61	90	- - - Loại khác	6
7210	69	10	- - - Loại dầy không quá 1,2mm	6
7210	69	90	- - - Loại khác	6
7210	70	00	- Được sơn, tráng hoặc phủ bằng plastic	6
7210	90	00	- Loại khác	6
7211	13	00	- - Được cán 4 mặt hoặc ở dạng khuôn hộp kín...	6
7211	14	00	- - Loại khác, có chiều dày từ 4,75mm trở lên	6
7211	19	00	- - Loại khác	6
7211	23	00	- - Có chứa hàm lượng cácbon dưới 0,25%	6
7211	29	00	- - Loại khác	6
7211	90	00	- Loại khác	6
7213	10	10	- - Mặt cắt ngang tròn, đường kính không quá 100mm	6
7213	10	20	- Mặt cắt ngang chữ nhật... không quá 20mm...	6
7213	20	00	- Loại khác, bằng thép dễ cắt tiện	6
7213	91	00	- - Có mặt cắt ngang hình tròn, đường kính dưới 14mm	6
7213	99	00	- - Loại khác	6
7214	10	10	- - Có chứa hàm lượng cacbon từ 0,6% trở lên	6
7214	10	20	- - Loại khác	6
7214	20	10	- - Có chứa hàm lượng cacbon từ 0,6% trở lên	6
7214	20	20	- - Loại khác	6
7214	30	10	- - Có chứa hàm lượng cacbon từ 0,6% trở lên	6
7214	30	20	- - Loại khác	6
7214	91	00	- - Mặt cắt hình chữ nhật (trừ hình vuông)	6
7214	99	00	- - Loại khác	6
7215	10	10	- - Có chứa hàm lượng cacbon từ 0,6% trở lên	6
7215	10	90	- - Loại khác	6
7215	50	10	- - Có hàm lượng cacbon từ 0,6 trở lên	6

7215	50	90	- - Loại khác	6
7215	90	10	- - Có hàm lượng cacbon từ 0,6 trở lên	6
7215	90	90	- - Loại khác	6
7216	10	00	- Hình chữ U, I hoặc H chưa được gia công quá mức...	6
7216	21	00	- - Hình chữ L	6
7216	22	00	- - Hình chữ T	6
7216	31	10	- - - Từ 80mm đến 140mm	6
7216	31	90	- - - Loại khác	6
7216	32	10	- - - Từ 80mm đến 140mm	6
7216	32	90	- - - Loại khác	6
7216	33	10	- - - Từ 80mm đến 140mm	6
7216	33	90	- - - Loại khác	6
7216	40	10	- - Hình L từ 80mm đến 140mm	6
7216	40	90	- - Loại khác	6
7216	50	10	Hình chữ C, V có chiều cao từ 80mm đến 140mm	6
7216	50	90	- - Loại khác	6
7216	61	00	- - Thu được từ các sản phẩm cán mỏng	6
7216	69	00	- - Loại khác	6
7216	99	00	- - Loại khác	6
7217	10	00	- - Loại khác	6
7217	20	00	- - Loại khác	6
7217	30	00	- - Loại khác	6
7217	90	11	- - Loại khác	6
7303	00	00	Các loại ống, ống dẫn... bằng gang	6
7304	31	91	- - Các loại ống... bằng sắt (trừ gang) hoặc thép	6
7304	39	91	- - Các loại ống... bằng sắt (trừ gang) hoặc thép	6
7304	90	91	- - Các loại ống... bằng sắt (trừ gang) hoặc thép	6
7304	90	91	- - Các loại ống... bằng sắt (trừ gang) hoặc thép	6
7305	39	99	- - - Loại khác	6
7306	30	20	- - Các loại ống... khác bằng sắt hoặc thép...	6
7306	90	91	- - Các loại ống... khác bằng sắt hoặc thép...	6
7313	00	91	Dây sắt hoặc thép gai, dây đai xoắn...	6
7314	19	00	- - Lưới... sắt, thép loại khác	6
7314	20	00	- Phên, lưới và rào được hàn ở mắt nối...	6
7314	31	00	- - Được tráng hoặc phủ bằng kẽm	2
7314	39	00	- - Loại khác	2
7314	41	00	- - Được tráng hoặc phủ bằng kẽm	2
7314	42	00	- - Được phủ bằng plastic	2
7314	49	00	- - Loại khác	2
7314	50	00	- Lưới xếp bằng sắt hoặc thép	2
Ex8407			- - Động cơ công suất đến 30CV	7
Ex8407			- - Động cơ công suất đến 30CV nhưng không quá 100CV	6
Ex8408			- - Động cơ công suất đến 30CV	7
Ex8408			- - Động cơ công suất đến 30CV nhưng không quá 100CV	6

8414	51	00	- - Quạt bàn, quạt sàn... không quá 125W	3
8414	59	00	- - - Loại khác	3
8702	10	00	- Xe ôtô chở 10 người trở lên kể cả lái xe	5
8702	90	00	- Loại khác	5
8703	10	10	- Xe... đi trên tuyết, xe chơi gôn và xe tương tự	5
8703	10	20	- Xe... đi trên tuyết, xe chơi gôn và xe tương tự	5
8703	21	10	- - Dung tích xilanh không quá 1000cc	5
8703	21	20	- - Dung tích xilanh không quá 1000cc	5
8703	22	10	- - Dung tích xilanh trên 1000cc nhưng không quá 1500cc	5
8703	22	20	- - Dung tích xilanh trên 1000cc nhưng không quá 1500cc	5
8703	23	10	- - Dung tích xilanh trên 1500cc nhưng không quá 3000cc	5
8703	23	20	- - Dung tích xilanh trên 1500cc nhưng không quá 3000cc	5
8703	24	10	- - Dung tích xilanh trên 1500cc nhưng không quá 3000cc	5
8703	24	20	- - Dung tích xilanh trên 3000cc	5
8703	31	10	- - Dung tích xilanh không quá 1500cc	5
8703	31	20	- - Dung tích xilanh không quá 1500cc	5
8703	32	10	- - Dung tích xilanh trên 1500cc nhưng không quá 2500cc	5
8703	32	20	- - Dung tích xilanh trên 1500cc nhưng không quá 2500cc	5
8703	33	10	- - Dung tích xilanh trên 2500cc	5
8703	33	20	- - Dung tích xilanh trên 2500cc	5
8703	90	10	- - - Xe chở người, loại khác	5
8703	90	20		5
8704	21	00	- - Tổng trọng lượng có tải không quá 5 tấn	5
8704	31	00	- - Tổng trọng lượng có tải không quá 5 tấn	5
8704	90	10	- - Tổng trọng lượng có tải không quá 5 tấn	5
Ex8711			Môtô... dung tích xilanh nhỏ hơn 175cc	5
8712	00	10	- Xe đạp...	5
8712	00	20	- Xe đạp...	5
8712	00	90	- Xe đạp...	5
8714	91	00	- - Khung xe và càng xe, và các bộ phận của chúng	3
8714	92	00	- - Vành bánh xe và nan hoa bánh xe	3
8714	93	00	- - Moayơ... đĩa và líp xe	3
8714	94	00	- - Phanh... và phụ tùng của chúng	3
8714	95	00	- - Yên xa	3
8714	96	00	- - Pêđan (bàn đạp), bàn đạp số và phụ tùng của chúng	3
8714	99	00	- - Loại khác	3
8901	10	90	- - Tầu... vận chuyển người... trọng tải từ 5000DWT trở	5
8901	20	90	- - Tầu... chở chất lỏng... trọng tải từ 5000DWT trở xuống	5
8901	30	90	- - Tầu... đông lạnh... trọng tải từ 5000DWT trở xuống	5
8901	90	90	- - Tầu... vận chuyển hàng... trọng tải từ 5000DWT trở xuống	5
8902	00	10	- Tầu đánh cá... công suất chính từ 600HP trở xuống	5
8902	00	90	- Loại khác	5

PHỤ LỤC B3

HẠN CHẾ SỐ LƯỢNG XUẤT KHẨU

MÃ HS	MÔ TẢ MẶT HÀNG	LỊCH TRÌNH LOẠI BỎ
1006 30 00	- Gạo... đã hoặc chưa chuội hạt	Chưa cam kết
1006 40 00	- Tấm	Chưa cam kết

PHỤ LỤC B4

HÀNG HÓA CẤM NHẬP KHẨU

1- Thuốc lá điếu (trừ hành lý cá nhân theo định lượng).

2- Hàng tiêu dùng đã qua sử dụng (trừ tài sản di chuyển bao gồm cả hàng hóa phục vụ nhu cầu của các cá nhân có thân phận ngoại giao của các nước, các tổ chức quốc tế và hành lý cá nhân theo định lượng).

3- Ôtô có tay lái nghịch (kể cả dạng tháo rời và dạng đã chuyển đổi tay lái trước khi nhập vào Việt Nam). Riêng đối với các phương tiện tự hành chuyên dùng có tay lái nghịch hoạt động ở phạm vi hẹp như : Xe cần cẩu, máy đào kênh rãnh, xe chở rác, xe quét đường, xe thi công mặt đường, xe chở khác ở sân bay, xe nâng hàng trong kho cảng... được phép nhập khi có nhu cầu do Bộ trưởng Bộ Thương mại giải quyết.

4- Phụ tùng đã qua sử dụng của các loại ôtô, xe hai bánh và ba bánh gắn máy, kể cả khung gầm có gắn động cơ ôtô các loại đã qua sử dụng.

5- Động cơ đốt trong đã qua sử dụng có công suất dưới 30CV.

6- Xe hai bánh và ba bánh gắn máy có dung tích xi lanh từ 175cc trở lên. Trường hợp nhập khẩu cho nhu cầu quốc phòng, anh ninh và thể thao chuyên nghiệp phải được Thủ tướng Chính phủ chấp thuận.

7- Các mặt hàng khác phù hợp với phạm vi điều chỉnh của một trong các ngoại lệ quy định tại Chương I hoặc Chương VII của Hiệp định này.

PHỤ LỤC B5 :

HÀNG HÓA CẤM XUẤT KHẨU

1. Gỗ tròn, gỗ xẻ và gỗ bóc, củi và than từ gỗ hoặc từ củi; sản phẩm gỗ, lâm sản và bán sản phẩm thuộc diện cấm xuất khẩu theo quy định tại Quyết định số 65/1998/QĐ-TTg ngày 23/4/1998 của Thủ tướng Chính phủ Việt Nam.

2. Các mặt hàng khác phù hợp với phạm vi điều chỉnh của một trong các ngoại lệ quy định tại Chương I hoặc Chương VII của Hiệp định này.

PHỤ LỤC C

VIỆT NAM

***** ***Ghi chú :*** U = Chưa cam kết

Lịch trình loại bỏ tại Phụ lục C được tính từ ngày Hiệp định này có hiệu lực.

PHỤ LỤC C1

HÀNG HÓA NHẬP KHẨU THUỘC DIỆN ĐIỀU CHỈNH CỦA CÁC QUY ĐỊNH VỀ THƯƠNG MẠI NHÀ NƯỚC VÀ LỊCH TRÌNH LOẠI BỎ

Mã số HS			Mô tả mặt hàng	Lịch trình loại bỏ (năm)*
2710	11	00	- - Xăng dùng cho máy bay	U
2710	12	00	- - Xăng trắng (dùng để sản xuất sơn)	U
2710	19	00	- - Xăng dầu loại khác và các chế phẩm xăng dầu	U
2710	20	00	- Diesel các loại	U
2710	30	00	- Mazut	U
2710	40	00	- Dầu nhẹ	U
2710	50	00	- Dầu trung bình	U
2710	60	00	- Naphtha	U
2710	70	00	- Condensate	U
2710	90	00	- Loại khác	U
3102			Phân khoáng hoặc phân hóa học có chứa nitơ	U
3106			Phân khoáng hoặc phân hóa học có chứa Phốt phát	U
3104			Phân khoáng hoặc phân hóa học có chứa kali	U
3105			Phân khoáng hoặc phân hóa học loại khác	U
3601			Bột phóng	U
3602			Thuốc nổ đã điều chế, trừ các loại bột phóng	U
3603			Ngòi an toàn; ngòi nổ; kíp nổ, bộ phận đánh lửa...	U
3706			Phim dùng trong điện ảnh... đã tráng, đã hoặc chưa lồng tiếng	U
4901			Các loại sách in, sách gấp, sách mỏng...	U
4902			Báo, tạp chí ngày và định kỳ...	U
4903			Các loại sách, tranh ảnh... cho trẻ em	U
4907			Các loại tem thư... tem thuế, mẫu séc, giấy bạc...	U
4909			Bưu thiếp in hoặc bưu ảnh, các loại thiếp...	U
4910			Các loại lịch in, kể cả bloc lịch	U
4911			Các ấn phẩm khác, kể cả tranh và ảnh in	U
8442			Máy... đúc chữ, làm bản in...	U

8443			Máy in, kể cả các loại giấy in phun...	U
8524			Đĩa hát, băng và các loại đĩa, băng khác...	U
8525			Thiết bị truyền phát...	U
8526			Thiết bị ra đa, các thiết bị trợ giúp hàng hải...	U
Ex8529	10	00	+ Ăng tên vệ tinh, các loại chỉ dùng cho đài phát thanh truyền hình...	U
Ex8529	90	00	+ Loại chỉ dùng được cho các thiết bị thuộc nhóm 8525 và 8526	U
9704			Tem bưu điện hoặc tem thuế, dấu thay tem bưu điện...	U

PHỤ LỤC D

VIỆT NAM

PHỤ LỤC D1

LỊCH TRÌNH LOẠI BỎ HẠN CHẾ VỀ QUYỀN KINH DOANH NHẬP KHẨU VÀ QUYỀN PHÂN PHỐI SẢN PHẨM NÔNG NGHIỆP

✱ ***Ghi chú :***

O* = Không có lịch trình loại bỏ

U = Chưa cam kết

* Trong Phụ lục D1, lịch trình loại bỏ đối với Quyền Kinh doanh nhập khẩu được tính từ ngày các công ty liên doanh bắt đầu được cho phép theo Điều 2.7.D, Chương I của Hiệp định này.

** Trong Phụ lục D1, lịch trình loại bỏ đối với Quyền Phân phối được tính từ ngày các công ty liên doanh bắt đầu được cho phép theo Phụ lục G, mục IV (Dịch vụ phân phối) của Hiệp định này.

Mã số HS			Mô tả mặt hàng	Lịch trình loại bỏ * - Quyền kinh doanh nhập khẩu (năm)	Lịch trình loại bỏ ** - Quyền phân phối (năm)
0102			Trâu, bò sống	U	U
0103			Lợn sống	U	U
0105			Gia cầm sống (< = 185g)	U	U
0106			Động vật sống khác	U	U

0201			Thịt trâu, bò tươi, hoặc ướp lạnh	5	5
0202			Thịt trâu, bò, ướp đông	3	5
0203			Thịt lợn tươi, ướp lạnh hoặc ướp đông	3	5
0206			Bộ phận nội tạng của trâu, bò... tươi, ướp lạnh, ướp	3	5
0207			Thịt và các bộ phận nội tạng của gia cầ...	5	5
0209			Mỡ lợn... mỡ gia cầm... tươi, ướp lạnh, ướp đông	3	5
0210			Thịt và các bộ phận nội tạng, muối... sấy khô, hun khói	3	5
0401			Sữa và kem sữa, chưa cô đặc, chưa pha thêm đường...	3	5
0402			Sữa và kem sữa cô đặc hoặc đã pha thêm đường...	5	5
0403			Sữa đã tách bơ, sữa đông, sữa chua...	5	5
0404			Nước sữa, đã cô đặc hoặc pha thêm đường:..	3	5
0805			Quả có múi (họ chanh), tươi hoặc khô	5	5
1005			Ngô	3	5
1006			Lúa gạo	U	U
1101			Bột mì hoặc bột meslin	5	U
1507			Dầu đậu tương... đã hoặc chưa tinh chế...	3	5
1508			Dầu lạc... đã hoặc chưa tinh chế...	5	5
1511			Dầu cọ... đã hoặc chưa tinh chế...	3	5
1513			Dầu dừa... đã hoặc chưa tinh chế...	5	5
1601			Xúc xích và các sản phẩm tương tự làm từ thịt...	3	5
1602			Thịt đã chế biến hoặc bảo quản khác...	3	5
1701			Đường mía hoặc đường củ cải...	6	U
2006			Rau, quả... được bảo quản bằng đường...	5	5
2007			Mứt, nước quả đông, mứt quả nghiền...	3	5
2009			Nước quả ép (kể cả hèm nho) và nước rau ép...	5	5
2101			Chất chiết suất... từ cà phê, chè...	3	5
2203			Bia sản xuất từ hạt ngũ cốc đã nảy mầm (malt)	5	U
2204			Rượu vang...	5	U
2205			Rượu vermourth và rượu vang khác...	5	U
2206			Đồ uống có men khác...	5	U
2207			Cồn ê-ti-lích chưa bị làm biến tính... > 80%	5	U
2208			Cồn ê-ti-lích chưa bị làm biến tính... < 80%	5	U

2302			Cám... và phế liệu khác ở dạng viên...	0*	5
2303			Phế liệu từ quá trình sản xuất tinh bộ... bã ép...	0*	3
2309			Chế phẩm dùng làm thức ăn cho động vật nuôi	4	5
2401			Thuốc lá lá chưa chế biến; phế liệu thuốc lá lá	U	U
2402			Xì gà, xì gà xén hai đầu, xì gà nhỏ và thuốc lá điếu...	U	U
2403			Thuốc lá lá đã chế biến và các chất thay thế...	U	U

PHỤ LỤC D2

LỊCH TRÌNH LOẠI BỎ HẠN CHẾ VỀ QUYỀN KINH DOANH XUẤT KHẨU

✱ ***Ghi chú :***

U = Chưa cam kết.

Trong phụ lục D2, lịch trình loại bỏ đối với quyền kinh doanh xuất khẩu được tính từ ngày các công ty liên doanh bắt đầu được cho phép theo khoản 7 (D), Điều 2, Chương I của hiệp định này.

Mã số HS			Mô tả mặt hàng	Lịch trình loại bỏ (năm)
0901			Cà phê, rang hoặc chưa rang... chất thay thế cà phê	7
1006			Lúa gạo	U
2502			Pi-rít sắt chưa nung	5
2509			Đá phấn	5
2511			Sun-phát bari tự nhiên, các-bo-nát ba-ri tự nhiên	5
2519			Ma-giê các-bo-nát tự nhiên...	5
2524			A-mi-ăng	5
2525			Mi ca, kể cả mi ca tách lớp; phế liệu mi ca	5
2526			Quặng steatite tự nhiên...; đá talc	5
2527			Quặng cryolite tự nhiên; quặng chiolite tự nhiên	5
2528			Quặng bo-rát tự nhiên... a-xít bo-ríc tự nhiên...	5
2529			Felspar; lơ-xit; nê-phê-lin...; flourspar	5
2530			Chất khoáng chưa được chi tiết hoặc ghi ở nơi khác	5
2601			Quặng sắt và quặng sắt đã được làm giàu...	5
2602			Quặng măng-gan... quặng măng-gan đã được làm giàu...	5
2603			Quặng đồng và quặng đồng đã được làm giàu	5
2604			Quặng ni-ken và quặng ni-ken đã được làm giàu	5
2605			Quặng cô-ban và quặng cô-ban đã được làm giàu	5
2606			Quặng nhôm và quặng nhôm đã được làm giàu	5
2607			Quặng chì và quặng chì đã được làm giàu	5

2608			Quặng kẽm và quặng kẽm đã được làm giàu	5
2609			Quặng thiếc và quặng thiếc đã được làm giàu	5
2610			Quặng crom và quặng crom đã được làm giàu	5
2611			Quặng vôn-phờ-ram và vôn-phờ-ram đã được làm giàu	5
2612			Quặng u-ran hoặc thori...	5
2613			Quặng molipden và quặng molipden đã được làm giàu	5
2614			Quặng titan và quặng titan đã được làm giàu	5
2615			Quặng niobi, tantali, vanadi hay zirconi...	5
2616			Quặng kim loại quý...	7
2617			Các quặng khác và các quặng đó đã được làm giàu	5
2618			Xi hạt nhỏ (xi cát) từ công nghiệp luyện sắt hoặc thép	3
2701			Than đá, than bánh, than quả bàng...	3
2707			Dầu và các sản phẩm khác từ chưng cất hắc in...	5
2708			Nhựa chưng... và than cốc nhựa chưng...	5
2709			Dầu mỏ... ở dạng thô	U
2711			Khí đốt từ dầu mỏ và các loại khí hydrocacbon khác	U
2712			Dầu lửa đông... sáp pa-ra-phin... và sản phẩm tương tự	3
2713			Cốc dầu mỏ, bi-tum dầu mỏ và các phế thải khác...	5
2714			Bi-tum và nhựa đường, ở dạng tự nhiên...	5
2715			Hỗn hợp chứa bi-tum...	5
2716			Năng lượng điện	7
4001			Cao su tự nhiên	7
4002			Cao su tổng hợp	7
7102			Kim dương đã hoặc chưa được gia công...	U
7103			Đá quý... đá bán quý, đã hoặc chưa được gia công...	U
7104			Đá quý hoặc đá bán quý tổng hợp hoặc tái tạo...	U
7105			Bụi và bột của đá quý hoặc đá bán quý tự nhiên...	U
7106			Bạc... chưa gia công...	U
7108			Vàng (kể cả vàng mạ bạch kim) chưa gia công...	U

PHỤ LỤC E

VIỆT NAM

THUẾ NHẬP KHẨU SẢN PHẨM NÔNG NGHIỆP

✱ ***Ghi chú :*** Các mức thuế suất áp dụng sau 6 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực.

Mã số theo Biểu thuế xuất nhập khẩu của Việt Nam năm 1999			Mô tả mặt hàng	Thuế suất MFN của VN năm 1999	Thuế suất cam kết thực hiện sau 3 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực
Nhóm	Phân nhóm			(%)	(%)
			CHƯƠNG 2		
0204			Thịt cừu hoặc dê, tươi, ướp lạnh hoặc ướp đông		
0204	10	00	- Thịt cừu non, cả con, nửa con bổ dọc không đầu, tươi hoặc ướp lạnh	20	10
			- Thịt cừu khác tươi hoặc ướp lạnh :		
0204	21	00	- - Thịt cả con và nửa con bổ dọc	20	10
0204	22	00	- - Thịt pha có xương khác	20	10
0204	23	00	- - Thịt lọc	20	10
0204	30	00	- Thịt cừu non, cả con, nửa con bổ dọc không đầu, ướp đông	20	10
			- Thịt cừu loại khác, ướp đông :		
0204	41	00	- - Thịt cả con và nửa con bổ dọc	20	10
0204	42	00	- - Thịt pha có xương khác	20	10
0204	43	00	- - Thịt lọc xương	20	10
0204	50	00	- Thịt dê	20	10
0206			Bộ phận nội tạng của : lợn, trâu, bò, cừu, la, lừa tươi, ướp lạnh hoặc ướp đông dùng làm thực phẩm		
0206	10	00	- Của trâu, bò, tươi hoặc ướp lạnh	20	15
			- Của trâu, bò, ướp đông :		
0206	21	00	- - Lưỡi	20	15
0206	22	00	- - Gan	20	15
	29	00	- - Bộ phận khác	20	15
0206	80	00	- Của loại động vật khác, tươi hoặc ướp lạnh	20	10
0206	90	00	- Của loại động vật khác, ướp đông	20	10
0207			Thịt và các bộ phận nội tạng của gia cầm thuộc nhóm 0105, tươi, ướp lạnh hoặc ướp đông dùng làm thực phẩm		

			- Của vịt, ngỗng, hay gà Nhật Bản :		
0207	34	00	- - Gan béo, tươi hoặc ướp lạnh	20	15
0207	35	00	- - Loại khác, tươi hoặc ướp lạnh	20	15
0207	36	00	- - Loại khác, ướp đông	20	15
0208			Thịt khác và các bộ phận nội tạng khác tươi, ướp lạnh hoặc ướp đông dùng làm thực phẩm.		
0208	10	00	- Của thỏ	20	10
0208	20	00	- Đùi ếch	20	10
0208	90	00	- Loại khác	20	10
			CHƯƠNG 4		
0406			Pho mát và sữa đông		
0406	10		- Pho mát tươi (kể cả pho mát từ váng sữa), chưa lên men và sữa đông dùng làm pho mát :		
0406	10	10	- - Pho mát tươi (kể cả pho mát rừ váng sữa), chưa lên men	30	10
0406	10	20	- - Sữa đông dùng làm pho mát	15	10
0406	20	00	- Pho mát mài bột hoặc pho mát làm thành bột các loại	30	10
0406	30	00	- Pho mát chế biết chưa mài bột hoặc chưa làm thành bột các loại	30	10
0406	40	00	- Ph mát vân xanh	30	10
0406	90	00	- Loại khác	30	10
0409	00	00	Mật ong tự nhiên	20	10
0410			Thực phẩm gốc động vật chưa được chi tiết hoặc chi ở nơi khác		
0410	00	10	- Tổ chim	20	5
0410	00	90	- Loại khác	20	5
			CHƯƠNG 7		
0701			Khoai tây, tươi hoặc ướp lạnh		
0701	90	00	- Loại khác	30	20
0702	00	00	Cà chua, tươi hoặc ướp lạnh	30	20
0703			Hành, hành tăm, tỏi, tỏi tây, các loại rau họ hành tỏi khác, tươi hoặc ướp lạnh		
0703	10	00	- Hành, các loại hành tăm	30	20
0703	20	00	- Tỏi	30	20
0703	90	00	- Tỏi tây và các loại rau họ hành tỏi	30	20
0704			Bắp cải, hoa lơ, xu hào, cải xoăn và các loại rau ăn tương tự, tươi hoặc ướp lạnh		
0704	10	00	- Hoa lơ và hoa lơ kép chịu rét	30	20
0704	20	00	- Cải Brussels	30	20
0704	90	00	- Loại khác	30	20

0705			Rau diếp và rau diếp xoăn, tươi hoặc ướp lạnh		
			- Rau diếp :	30	20
0705	11	00	- - Rau diếp cuộn	30	20
0705	19	00	- - Loại khác		
			- Rau diếp xoăn :	30	20
0705	21	00	- - Rau diếp xoăn rễ củ	30	20
0705	29	00	- - Loại khác		
0706			Cà rốt, củ cải dầu, củ cải đường non để làm rau trộn (sa-lát), cần củ, cần cải ri và các loại củ rễ ăn được tương tự tươi hoặc ướp lạnh		
0706	10	00	- Cà rốt và củ cải	30	20
0706	90	00	- Loại khác	30	20
0707	00	00	Dưa chuột và dưa chuột ri, tươi hoặc ướp lạnh	30	20
0709			Rau khác, tươi hoặc ướp lạnh		
0709	10	00	- Cây A-ti-sô	30	15
0709	20	00	- Măng tây	30	15
0709	30	00	- Cà tím	30	20
0709	40	00	- Cần tây, trừ loại cần củ	30	15
			- Nấm và nấm cục :		
0709	51	00	- - Nấm	30	20
0709	52	00	- - Nấm cục	30	20
0709	60		- Quả dòng Capsicum và Pimenta :		
0709	60	10	- - Ớt quả	30	20
0709	60	90	- - Loại khác	30	20
0709	70	00	- Rau Bi-na, rau Bi-na New Zealand, rau Bi-na trồng trong vườn khác	30	20
0709	90	00	- Loại khác	30	20
0710			Rau các loại (đã hoặc chưa hấp chín hoặc luộc chín) ướp đông		
0710			- Khoai tây	30	20
0710			- Rau Bi na, rau Bi na Zealand hoặc rau Bi na trồng trong vườn	30	15
			Rau các loại đã bảo quản tạm thười (ví dụ: bằng hơi ô xít lưu huỳnh, ngâm muối, ngâm nước lưu huỳnh hoặc ngâm trong dung dịch bảo quản khác), nhưng không ăn ngay được.		
0711			- Ô-liu	30	15
0711			- Nụ bạch hoa	30	15

CHƯƠNG 8					
0806			Nho tươi hoặc khô		
0806	10	00	- Tươi	40	25
0806	20	00	- Khô	40	25
0808			Táo tây, lê và quả mộc qua, tươi		
0808	10	00	- Táo	40	25
0808	20	00	- Lê và quả mộc qua	40	25
			Quả khác, tươi		
0810	10	00	- Dâu tây	40	15
0810	20	00	- Quả mâm xôi, dâu tằm và nhãn dâu	40	15
0810	30	00	- Quả lý gai, quả lý chua, đen, trắng, đỏ	40	15
0810	40	00	- Quả man việt quất, quả việt quất, các loại quả thuộc họ *vaccinium*	40	15
0810	50	00	- Quả ki-uy (kiwi)	40	15
CHƯƠNG 10					
1002		00	Lúa mạch đen	3	3
1003		00	Lúa mạch	3	3
1004		00	Yến mạch	3	3
1007		00	Lúa miến	10	5
1008			Kiều mạch, kê, hạt cây thóc chim (canary seed), các loại ngũ cốc khác		
1008	10	00	Kiều mạch	10	5
1008	20	00	Kê	10	5
1008	90	00	Ngũ cốc khác	10	5
CHƯƠNG 11					
1101	00		Bột mì hoặc bột meslin		
1101	00	10	- Bột mì	20	20
1102			Bột ngũ cốc, trừ bột mì hoặc bột meslin		
1102	10	00	- Bột lúa mạch đen	20	15
1102	20	00	- Bột ngô	20	15
1102	90	00	- Bột ngũ cốc khác	20	15
1103			Ngũ cốc dạng vỡ mảnh, dạng thô và bột viên		
			- Dạng vỡ mảnh, bột thô :		
1103	13	00	- - Của ngô	10	10

1104			Ngũ cốc được chế biến theo cách khác (ví dụ : xát vỏ, xay, nghiền vỡ mảnh, nghiền vụn, lát, nghiền thô), trừ gạo thuộc nhóm 1006; mầm ngũ cốc còn nguyên đã xay, xỡ mảnh hoặc tán		
			- Ngũ cốc đã chế biến cách khác (ví dụ : xát vỏ, nghiền vụn, lát hoặc nghiền thô :		
1104	23	00	- - Ngô	10	10
			CHƯƠNG 12		
1201	00	00	Đậu tương hạt hoặc mảnh	10	5
1202			Lạc vỏ hoạc lạc nhân chưa rang, hoặc chưa chế biến cách khác, đã hoặc chưa vỡ mảnh		
1202	10	00	- Lạc vỏ	10	10
1202	20	00	- Lạc nhân, đã hoặc chưa vỡ mảnh	10	10
1023	00	00	Cùi dừa	30	10
1206	00	00	Hạt hướng dương, đã hoặc chưa vỡ mạnh		
1207			Quả và hạt có dầu khác, đã hoặc chưa vỡ mảnh		
1207	20	00	- Hạt bông	10	5
			CHƯƠNG 15		
			Dầu đậu tương và các thành phần của dầu đậu tương, đã hoặc chưa tinh chế nhưng không thay đổi thành phần hóa học		
1507	90		- Loại khác		
1507	90	10	- - Dầu đã tinh chế	40	30
1508			Dầu lạc và các thành phần của dầu lạc đã hoặc chưa tinh chế nhưng chưa thay đổi thành phần hóa học		
1508	90		- Loại khác		
1508	90	10	- - Dầu đã tinh chế	40	30
1509			Dầu ô-liu và các thành phần khác của dầu ô-liu đã hoặc chưa tinh chế nhưng không thay đổi thành phần hóa học		
1509	10	00	- Nguyên chất	5	5
1509	90		- Loại khác		
1509	90	10	- - Tinh chế	40	30
1510			Dầu khác và các thành phần của chúng chỉ thu được từ ô-liu, đã hoặc chưa thay đổi thành phần hóa học, kể cả hỗn hợp của các loại dầu này hoặc các thành phần của các loại dầu này với dầu hoặc thành phần của dầu thuộc nhóm 1519		

1510	00	10	- Dầu thô	5	5
			- Loại khác		
1510	00	90	- - Dầu đã tinh chế	40	30
1511			Dầu cọ và các thành phần của dầu cọ, đã hoặc chưa tinh chế nhưng chưa thay đổi thành phần hóa học		
1511	10		- Dầu thô :		
1511	10	10	- - Dầu cọ	5	5
1511	10	90	- - Loại khác	5	5
1511	90		- Loại khác		
1511	90	90	- - Loại khác	40	30
1512			Dầu hạt hướng dương, dầu cây rum, dầu hạt bông và các thành phần của chúng, đã hoặc chưa tinh chế nhưng chưa thay đổi thành phần hóa học		
			- Dầu hạt hướng dương, dầu cây rum và các thành phần của chúng :		
1512	11	00	- - Dầu thô	5	5
1512	19		- - Loại khác		
1512	19	10	- - - Dầu đã tinh chế	40	30
1514			Dầu hạt cải, dầu của cải dầu, dầu mù tạt và các thành phần của chúng, đã hoặc chưa tinh chế nhưng chưa thay đổi thành phần hóa học		
1514	10	00	- Dầu thô	5	5
1514	90		- Loại khác		
1514	90	10	- - Dầu đã tinh chế	40	30
1515			Mỡ và dầu thực vật đông đặc khác (kể cả dầu Jojoba) và các thành phần của chúng, đã hoặc chưa tinh chế nhưng chưa thay đổi thành phần hóa học		
1515	90		- Loại khác		
			- - Loại khác		
1515	90	99	- - - Loại khác	40	30
1516			Mỡ dầu động vật hoặc thực vật và các thành phần của chúng đã qua hydro hóa, este hóa liên hợp, tái este hóa hoặc eledin hóa toàn bộ hoặc từng phần, đã hoặc chưa tinh chế, nhưng chưa chế biến thêm		
1516	10	00	- Mỡ, dầu động vật và các thành phần của chúng	40	30
1516	20	00	- Mỡ, dầu động vật và các thành phần của chúng	40	30

1517			Margarin, các hỗn hợp và chế phẩm dùng để ăn làm từ mỡ hoặc dầu động vật hoặc các thành phần của các loại mỡ hoặc dầu khác nhau thuộc chương này, trừ mỡ, hoặc dầu ăn được, hoặc các thành phần của chúng thuộc nhóm 1516		
1517	10	00	- Margarin, trừ margarin dạng lỏng	40	30
			CHƯƠNG 16		
1601	00	00	Xúc xích và các sản phẩm tương tự làm từ thịt, từ các bộ phận nội tạng hoặc tiết; các sản phẩm thức ăn từ các sản phẩm đó	50	40*
1602			Thịt, các bộ phận nội tạng, tiết đã chế biến hoặc bảo quản khác		
1602	10	00	- Chế phẩm thuần chất	50	40*
1602	20	00	- Sản phẩm từ gan động vật	50	40*
			- Sản phẩm từ gia cầm thuộc nhóm 0105		
1602	31	00	- - Từ gà tây	50	40*
1602	32	00	- - Sản phẩm từ gà	50	40*
1602	39	00	- - Sản phẩm từ gia cầm khác	50	40*
			- Sản phẩm từ lợn :		
1602	41	00	- - Thịt mông nguyên miếng và cắt mảnh	50	40*
1602	42	00	- - Thịt vai nguyên miếng và cắt thành mảnh	50	40*
1602	49	00	- - Loại khác, kể cả các sản phẩm pha trộn	50	40*
1602	50	00	- Sản phẩm từ trâu bò	50	40*
1602	90	00	- Loại khác kể cả các sản phẩm chế biến từ tiết động vật	50	40*
1603	00	00	Sản phẩm tinh chiết và nước ép từ thịt, từ cá hoặc động vật giác xác, động vật thân mềm hoặc động vật không xương sống, sống dưới nước khác	50	30
1604			Cá đã được chế biến hay đã được bảo quản; trứng cá muốn (caviar) và sản phẩm thay thế trứng cá muối chế biến từ trứng cá		
			- Cá nguyên con hoặc cá miếng nhưng chưa băm nhỏ :		
1604	11	00	- - Từ cá hồi	50	40
1604	12	00	- - Từ cá trích	50	40
1604	13	00	- - Từ cá trích cơm và cá Sac-din (Sardiners), Bờ-rít-ling (Brisling) hoặc sparat	50	40
1604	14	00	- - Từ cá ngừ	50	40
1604	15	00	- - Từ cá thu	50	40
1604	16	00	- - Từ cá trổng	50	40
1604	19	00	- - Từ cá khác	50	40
1604	20	00	- Cá đã được chế biến hoặc bảo quản cách khác	50	40
1604	30	00	- Trứng cá muối và sản phẩm thay thế trứng cá muối	50	40

1605			Động vật giáp xác, thân mềm và động vật không xương sống, sống dưới nước khác, đã được chế biến hoặc bảo quản		
1605	10	00	- Cua	50	40
1605	20	00	- Tôm cua và tôm prawns	50	40
1605	30	00	- Tôm hùm	50	40
1605	40	00	- Động vật giáp xác khác	50	40
1605	90	00	- Loại khác	50	40
			CHƯƠNG 18		
1806			Sô-cô-la và chế phẩm ăn được chứa ca cao		
1806	10	00	- Bột ca cao đã pha thêm đường hoặc chất ngọt khác	30	20
1806	20	00	- Chế phẩm khác ở dạng khối hoặc miếng có trọng lượng trên 2kg hoặc ở dạng lỏng, bột nhão, bột mịn, bột hạt hay dạng khác đóng trong thùng hoặc gói sẵn trọng lượng trên 2kg	30	20
			CHƯƠNG 19		
1902			Các sản phẩm bột nhào (pasta) đã hoặc chưa nấu hoặc nhồi (thịt hoặc các chất khác) hay chế biến cách khác như các loãi mĩ que (spaghety), mì ống (macaroni), mì sợi, mì đen gnocchi, roavioli, caneloni; cut-cut (couscous) đã hoặc chưa chế biến		
			- Các sản phẩm bột nhào chưa nấu chín, chưa nhồi hoặc chưa chế biến cách khác :		
1902	11	00	- - Có chứa trứng	50	40
1902	19	00	- - Loại khác	50	40
1902	30	00	- Các sản phẩm bột nhào, đã nhào, đã hoặc chưa nấu chín hoặc chế biến cách khác	50	40
1902	40	00	- Các sản phẩm bột nhào khác	50	40
1903	00	00	- Mì cut-cut (couscous)	50	40
1903	00	00	Các sản phẩm từ tinh bột sắn và các sản phẩm thay thế chế biến từ tinh bột, ở dạng mảnh, hạt, bột xay, bột rây hay các dạng tương tự	50	40
			CHƯƠNG 20		
2001			Rau, quả, quả hạch và các phần ăn được khác của cây, đã chế biến hoặc bảo quả bằng giấm hay axít a-xê-tích		
2001	10	00	- Dưa chuộc và dưa chuột ri	50	40
2001	20	00	- Hành	50	40
2001	90	00	- Loại khác	50	40

2002			Cà chua đã chế biến hoặc bảo quản cách khác trừ bảo quản bằng a xít a-xê-tích hoặc bằng giấm		
2002	10	00	- Cà chua nguyên quả hoặc cà chua miếng	50	40
2002	90		- Loại khác		
2002	90	10	- - Cà chua dạng lỏng sệt	50	40
2002	90	90	- - Loại khác	50	40
			Nấm và nấm cục, đã chế biến hoặc bảo quản cách khác trừ bảo quản bằng a xít a-xê-tích hoặc bằng giấm		
2003	10	00	- Nấm	50	40
2003	20	00	- Nấm cục	50	40
2004			Rau khác, đã chế biến hoặc bảo quản dưới các hình thức khác trừ bảo quả bằng a xít a-xê-tích hoặc bằng giấm, đã ướp đông, trừ các sản phẩm thuộc nhóm 2006		
2004	10	00	- Khoai tây	50	40
2004	90	00	- Rau khác và hỗn hợp các loại rau	50	40
2005			Rau khác, đã chế biến hay bảo quản dưới các hình thức khác trừ bảo quản bằng a xít a-xê-tích hoặc bằng giấm, nhưng không ướp đông, trừ các sản phẩm thuộc nhóm 2006		
2005	10	00	- Rau chế biến thuần chất	50	40
2006			Rau, quả, quả hạch, vỏ quả và các phần khác của cây, được bảo quản bằng đường (đã dáo nước, phủ đường hoặc kết tinh)		
2006	00	10	- Quả, hạt	50	40
2006	00	90	- Loại khác	50	40
2007			Mứt, nước quả đông, mứt quả nghiền, bột quả nghiền, bột quả nghiền đã cô đặc, nấu chín, đã hoặc chưa pha thêm đường hay chất ngọt khác		
2007	10	00	- Chế phẩm thuần chất	50	40
			- Loại khác		
2007	91	00	- - Quả họ chanh	50	40
2007	99	00	- - Loại khác	50	40
2008			Quả, quả hạch và các phần khác của cây, đã chế biến, bảo quản cách khác, đã hoặc chưa pha thêm đường hay chất ngọt khác hoặc rượu, chưa được chi tiết hoặc ghi ở nơi khác		
			- Quả hạch, lạc và hạt khác, đã hoặc chưa pha trộn với nhau :		

2008	11		- - Lạc :	50	40
2008	11	10	- - - Lạc chạo dầu và loại tương tự	50	40
2008	11	20	- - - Lạc bọc đường	50	40
2008	11	90	- - - Loại khác		
2008	19		- - Loại khác, kể cả hỗn hợp :	50	40
2008	19	10	- - - Hạt điều	50	40
2008	19	90	- - - Loại khác	50	40
2008	20	00	- Dứa	50	40
2008	30	00	- Quả họ chanh	50	40
2008	40	00	- Lê	50	40
2008	50	00	- Mơ	50	40
2008	60	00	- Anh đào	50	40
2008	70	00	- Mâm xôi	50	40
2008	80	00	- Dâu tây	50	40
			- Loại khác, kể cả dạng hỗn hợp, trừ loại thuộc phân nhóm 200819 :		
2008	91	00	- - Lõi cây cọ	50	40
2008	92	00	- - Dạng hỗn hợp	50	40
2008	99	00	- - Loại khác	50	40
2009			Nước quả ép (kể cả hèm nho) và nước rau ép chưa lên men và chưa pha rượu, đã hoặc chưa pha thêm đường hay chất ngọt khác		
2009		00	- Nước cam ép :	50	40
2009	11	00	- - Ướp đông	50	40
2009	19	00	- - Loại khác	50	40
2009	20	00	- Nước bưởi ép	50	40
2009	30	00	- Nước ép từ quả chanh	50	40
2009	40	00	- Nước dứa ép	50	40
2009	50	00	- Nước cà chua ép	50	40
2009	60	00	- Nước nho ép (kể cả hèm nho)	50	40
2009	70	00	- Nước táo ép	50	40
2009	80	00	- Nước ép từ mỗi loại quả hoặc rau khác	50	40
2009	90	00	- Nước ép hỗn hợp	50	40
CHƯƠNG 22					
2001			Các loại nước, kể cả nước khoáng tự nhiên hoặc nhân tạo và nước có ga, chưa pha thêm đường hoặc chất ngọt khác hay hương liệu; nước đá và tuyết		
2001	90	00	- Loại khác	50	40
2002			Các loại nước, kể cả nước khoáng và nước có ga, đã pha thêm đường hoặc chất ngọt khác hay hương liệu và đồ uống không chứa cồn, không bao gồm nước quả ép hoặc rau ép thuộc nhóm 2009		

2002	10		- Các loại nước, kể cả nước khoáng và nước có ga đã pha thêm đường hoặc chất ngọt khác hay hương liệu :		
2002	10	10	- - Nước giải khát có hương liệu hoa quả (cam, chanh, dâu...)	50	40
2002	10	20	- - Nước cô-la và các loại tương tự	50	40
2002	10	90	- - Loại khác	50	40
2002	90	00	- Loại khác	50	40
2203	00	00	Bia sản xuất từ hạt ngũ cốc đã nảy mầm (malt)	100	80
2007			Cồn Ê-ti-lích chưa bị làm biến tính có nồng độ 80% trở lên; cồn ê-ti-lích và rượu mạnh khác đã bị làm biến tính ở mọi nồng độ		
2007	10	00	- Cồn ê-ty-lích chưa bị làm biến tính có nồng độ 80% trở lên	50	40
2007	20		- Cồn ê-ty-lích có và rượu mạnh khác đã bị làm biến tính ở mọi nồng độ		
2207	20	90	- - Loại khác	50	40
2209	00	00	Giấm và chất thay thế giấm làm từ a-xít a-xê-tích	50	20
CHƯƠNG 23					
2304	00	00	Bánh khô dầu và phế liệu rắn đã hoặc chưa xay hay ở dạng viên, thu được từ quá trình chiết xuất dầu đậu nành	10	10
2309			Chế phẩm dùng làm thức ăn cho động vật nuôi		
2309	10	00	- Thức ăn cho chó hoặc cho mèo đã đóng gói để bán lẻ	10	10
2309	90		- Loại khác		
2309	90	10	- - Thức ăn cho tôm	10	10

Mã số theo Biểu thuế xuất nhập khẩu của Việt Nam năm 1999			Mô tả mặt hàng	Thuế suất MFN của VN năm 1999	Thuế suất cam kết thực hiện sau 3 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực
Nhóm	Phân nhóm			(%)	(%)
			CHƯƠNG 30		
3303	00	00	Nước hoa và nước thơm	50	30
			Mỹ phẩm hoặc các đồ trang điểm và các chế phẩm dưỡng da (không phải dược phẩm), kể cả các chế phẩm chống nắng hoặc bắt nắng; các chế phẩm dùng để trang điểm móng tay, móng chân		
3304	30	00	- Chế phẩm trang điểm móng tay, móng chân	50	30
			- Loại khác	50	30
3304	99	00	- - Loại khác		
3305			Chế phẩm dùng cho tóc		
3305	10	00	- Dầu gội đầu (shampoo)	50	40
3305	30	00	- Gôm	50	30
3305	90		- Loại khác		
3305	90	10	- - Thuốc nhuộm tóc	50	30
3305	90	90	- - Loại khác	50	30
			CHƯƠNG 30		
3401			Xà phòng, các chất hữu cơ hoạt động bề mặt và cách chế phẩm dùng như xà phòng, ở dạng thỏi, miếng, bánh hoặc các hình dạng khác, có hoặc không chứa xà phòng; giấy, mền xơ, phớt và vải không dệt, đã thấm tẩm, tráng hoặc phủ xà phòng hoặc chất tẩy		
3401	20	00	- Xà phòng ở dạng khác (chỉ áp dụng đối với Phôi xà phòng)	50	30
3402			Chất hoạt động bề mặt hữu cơ (trừ xà phòng); các chế phẩm hoạt động bề mặt, các chế phẩm dùng để giặt rửa (kể cả các chế phẩm phụ trợ dùng để giặt rửa) và các chế phẩm làm sạch, có hoặc không chứa xà phòng, trừ các loại thuộc nhóm 3401		

3402	90		- Loại khác		
3402	90	90	- - Loại khác (chỉ áp dụng đối với chất tẩy rửa làm chế phẩm dùng cho tóc)	20	10
			CHƯƠNG 37		
3701			Bản kẽm chụp ảnh (dùng thay phim) và phim chụp ảnh dạng phẳng, có phủ lớp nhạy sáng, chưa phơi sáng, bằng vật liệu bất kỳ, trừ giấy, bìa hoặc vật liệu dệt; phim in ngay dạng phẳng, có phủ lớp nhạy sáng, chưa phơi sáng, đã hoặc chưa đóng gói		
3701	30	00	- Tấm bản kẽm chụp ảnh và phim loại khác, với một chiều trên 155mm	15	10
3702			Phim chụp ảnh ở dạng cuộn, có phủ lớp nhạy sáng, chưa phơi sáng, bằng loại vật liệu bất kỳ trừ giấy, bìa hoặc vật liệu dệt, phim in ngay ở dạng cuộn, có phủ lớp nhạy sáng, chưa phơi sáng		
3702			- Loại khác không có lỗ kéo phim, với chiều rộng không quá 105mm		
3702	31	00	- - Để chụp ảnh màu (nhiều màu)	30	20
3702	54	00	- - Với chiều rộng trên 16mm, nhưng không quá 35mm, và chiều dài trên 30mm, trừ loại dùng cho đèn chiếu.	30	20
3702	55	00	- - Với chiều rộng trên 16mm, những không quá 35mm và chiều dài trên 30Mã	30	20
3702	56	00	- - Với chiều rộng trên 35mm	30	20
3703			Giấy ảnh, bìa và vải dệt, có phủ lớp nhạy sáng, chưa phơi sáng		
3703	20	00	- Loại khác, dùng cho chụp ảnh màu (nhiều màu)		
			CHƯƠNG 48		
4804	11	00	Giấy và bìa kraft không tráng, ở dạng cuộn hoặc tờ, trừ loại thuộc nhóm 4802 hoặc 4803 - Giấy gói hàng loại "kraftliner" - - Loại chưa tẩy	30	20
			CHƯƠNG 64		
6406			Các bộ phận của giày dép; (kể cả mũ giày đã hoặc chưa gắn lên đế, trừ đế ngoài miếng, lót của giày dáp có thể tháo rời, gót dài và các sản phẩm tương tự; ghệt, ống giày, các sản phẩm tương tự và các bộ phận của chúng		
6406	99	00	- - Bằng vật liệu khác	20	10

			CHƯƠNG 73		
7323			Bộ đồ ăn, đồ nhà bếp, các loại gia dụng khác và các bộ phận rời của các loại đồ, bằng sắt hoặc thép; bùi nhùi bằng sắt hoặc thép; miếng cọ nồi và cọ rửa, đánh bóng, bao tay và các loại tương tự bằng sắt hoặc thép		
7323	99	00	- - Loại khác	30	20
			CHƯƠNG 84		
8408			Động cơ đốt trong khởi động bằng sức nén, động cơ đi-ê-den (diesel) hoặc động cơ bán đi-ê-den (diesel)		
8408	20		- Động cơ đẩy dùng cho xe thuộc chương 87 :		
			- - Dùng cho xe khác thuộc chương 87 :	40	30
8408	20	21	- - - Dùng cho xe thuộc nhóm 8711, 8703		
8415			Máy điều hòa không khí, gồm có một quạt chạy bằng mô tơ và các bộ phận làm thay đổi nhiệt độ và độ ẩm kể cả các loại máy không điều chỉnh độ ẩm một cách riêng biệt		
8415	83		- - Loại không kèm theo bộ phận làm lạnh :		
8415	83	10	- - - Công suất từ 90.000BTU/h trở xuống	50	30
8415	83	20	- - - Công suất trên 90.000 BTU/h đến 180.000 BTU/h	40	30
8415	83	90	- - - Loại khác	30	20
8415	90		- Các bộ phận :		
8415	90	19	- - Loại khác	30	20
8418			Máy làm lạnh, máy làm đá và thiết bị làm lạnh hoặc làm đông lạnh khác, loại dùng điện hoặc loại khác; bơm nhiệt trừ máy điều hòa không khí thuộc nhóm 8415		
8418	30		- Máy đông lạnh, dạng tủ, dung tích không quá 800 lít :		
8418	30	10	- - Dung tích đến 200 lít	50	30
8418	30	90	- - Dung tích trên 200 lít đến 800 lít	30	20
8418	40		- Máy đông lạnh block đứng, dung tích không quá 900 lít :		
8418	40	10	- - Dung tích đến 200 lít	50	40
8418	40	90	- - Dung tích trên 200 lít đến 900 lít	30	20
8418	50		- Tủ, tủ ngăn, quầy hàng, tủ bày hàng có chức năng làm lạnh hoặc làm đông lạnh; các loại đồ dùng có chức năng làm lạnh hoặc đông lạnh tương tự :		

8418	50	10	- - Có dung tích đến 200 lít.	50	40
8418	50	90	- - Có dung tích trên 200 lít.	30	20
8419			Máy, thiết bị công xưởng hoặc cho phòng thí nghiệm, làm nóng bằng điện hoặc không bằng điện để xử lý các loại vật liệu bằng qui trình thay đổi nhiệt như nung, nấu, nướng, chưng cất, sấy, làm bay hơi, làm khô, cô đặc hoặc làm lạnh, trừ các máy hoặc dụng cụ dùng cho gia đình; bình đun nước nóng ngay hoặc bình chứa nước nóng, không dùng điện		
			- Máy và các thiết bị khác :		
8409	81	00	- - Dùng để làm nóng đồ uống hoặc để nấu hay hâm nóng đồ ăn	30	20
8421			Máy ly tâm, kể cả máy làm khô bằng ly tâm; máy và thiết bị lọc hay tinh chế chất lỏng hoặc chất khí		
8421	21		- - Dùng để lọc vàtinh chế nước :		
8421	21	10	- - - Dùng điện, công suất lọc đến 500 lít/h	20	15
8450			Máy giặt gia đình hoặc máy giặt chuyên dùng cho các hiệu giặt, kể cả máy giặt kèm làm khô		
			- Máy giặt có sức chứa không quá 10kg vải thô một lần giặt :		
8450	11	00	- - Máy giặt tự động hoàn toàn	50	40
8450	12	00	- - Máy giặt khác có bộ phận sấy khô bằng ly tâm	50	40
8450	19	00	- - Loại khác	50	40
8450	20	00	- Máy giặt có sức chứa từ 10kg vải thô trở lên một lần giặt	50	40
8450	90	00	- Các bộ phận khác	50	40
8481			Vòi, van và các loại vật dụng tương tự dùng cho đường ống, nồi hơi, bể chứa hay các loại tương tự kể cả van hạ áp suất và van kiểm soát nhet		
8481	80		- Các thiết bị khác :	20	15
8481	80	60	- - Van đường ống nước		

CHƯƠNG 85					
8508			Dụng cụ cơ điện để thao tác thủ công, có lắp sẵn động cơ điện		
8508	10	00	- Khoan tay các loại	10	5
			Dụng cụ điện đun nước nóng tức thời hay bình điện đun và duy trì nước nóng, dụng cụ đun điện nhà thả trong nước, dụng cụ sưởi điện hay thiết bị sấy đốt; thiết bị uốn tóc và làm đầu bằng nhiệt điện (ví dụ : máy sấu tóc, máy uốn tóc, dụng cụ kẹp tóc) và máy sấy khô tay; bàn là điện; dụng cụ nhiệt điện khác dùng cho gia đình; các loại điện trở nung nóng bằng điện ngoài các loại dụng cụ thuộc nhóm 8545		
8516	60		- Các loại lò, bếp khác; nồi nấu, chảo đun, ấm đun, vỉ nướng và lò nướng :		
8516	60	20	- - Ấm đun nước	40	30
8516	60	30	- - Bếp lò	40	30
8516	60	90	- - Loại khác	40	30
8523			Băng, đĩa trắng (chưa ghi) dùng để ghi âm hoặc ghi các hiện tượng tương tự khác, trừ các sản phẩm thuộc chương 37		
8523	13		- - Có chiều rộng trên 6,5mm :		
8523	13	20	- - - Băng máy vi tính	20	15
8525			Thiết bị truyền phát dùng cho điện thoại vô tuyết (radio), điện báo vô tuyến, phát thanh vô tuyến, hoặc truyền hình, có hoặc không gắn với thiết bị thu hoặc thiết bị ghi hoặc sao âm thanh; camera vô tuyến truyền hình; camera ghi hình ảnh làm nền và camera ghi hình ảnh khác		
8525	20		- Thiết bị truyền gắn với thiết bị thu :		
8525	20	10	- - Máy điện thoại không dây (điện thoại di động)	20	10
8525	40	00	- Camera ghi hình ảnh làm nền và camera ghi hình ảnh khác	30	20
8527			Máy thu dùng cho điện thoại vô tuyến, điện báo, truyền thanh vô tuyến, có hoặc không lắp đặt trong cùng một hộp với thiết bi6 ghi hoặc sao âm thanh hoặc với đồng hồ		
8527	90		- Các thiết bị khác :	15	10
8527	90	10	- - Máy nhắn tin		

8529			Các bộ phận chuyên dùng hay chủ yếu dùng cho các máy thuộc nhóm 8525 đến 8528		
8529	10	00	- Ăng tên và bộ phản xả của Ăng ten; các bộ phận sử dụng kèm		
			CHƯƠNG 90		
9006			Máy ảnh (trừ máy quay phim); các loại đèn nháy để chụp ảnh và bóng đèn nháy trừ đèn phóng thuộc nhóm 8539		
9006	53	00	- - Máy ảnh loại khác cho phim cuộc khổ rộng 35mm		
			CHƯƠNG 95		
			Vật phẩm dùng cho giải trí, cho các trò chơi trên bàn hoặc trong phòng khác, kể cả bàn dùng cho trò chơi có động cơ hoặc chuyển động (pinball), bi-a, bàn đặc biệt dùng cho trò chơi ở sòng bạc (casino) và thiết bị dùng để chơi ký tự động (chẳng hạn bowling)		
9504	10	00	- Trò chơi video dùng với máy vô tuyến truyền hình	50	30
9504	90	00	- Loại khác	50	30

PHỤ LỤC F

PHỤ LỤC VỀ DỊCH VỤ TÀI CHÍNH, PHỤ LỤC VỀ DI CHUYỂN THỂ NHÂN, PHỤ LỤC VỀ VIỄN THÔNG, VÀ TÀI LIỆU THAM CHIẾU VỀ VIỄN THÔNG

PHỤ LỤC VỀ DỊCH VỤ TÀI CHÍNH :

Các Bên thỏa thuận rằng Phụ lục về Dịch vụ Tài chính của Hiệp định về Thương mại Dịch vụ (GATS) của WTO được đưa vào Hiệp định này để dẫn chiếu *một cách tương ứng* như được quy định đầy đủ tại đây, ngoại trừ Khoản 3 và Khoản 4 của Phụ lục đó.

Nhằm làm rõ hơn, các Bên hiểu rằng :

1- Các dẫn chiếu tại Phụ lục về Dịch vụ Tài chính của GATS đến "thành viên" và "các thành viên" sẽ có nghĩa là "Bên" và "các Bên" một cách tương ứng trong Hiệp định này; và

2- Các dẫn chiếu tại Phụ lục về Dịch vụ Tài chính của GATS đến Điều 1 của GATS sẽ có nghĩa là Điều I của Chương III của Hiệp định này.

PHỤ LỤC VỀ DI CHUYỂN THỂ NHÂN :

Các Bên thỏa thuận rằng Phụ lục về Di chuyển Thể nhân của Hiệp định về Thương mại Dịch vụ (GATS) của WTO được đưa vào Hiệp định này để dẫn chiếu *một cách tương ứng* như được qui định đầy đủ tại đây.

Nhằm làm rõ hơn, các Bên hiểu rằng :

1- Các dẫn chiếu tại Phụ lục về Di chuyển Thể nhân của GATS đến "Thành viên" và "các Thành viên" sẽ có nghĩa là "Bên" và "các Bên" một cách tương ứng trong Hiệp định này;

2- Các dẫn chiếu tại Phụ lục về Di chuyển Thể nhân của GATS đến "Hiệp định" sẽ có nghĩa là Chương III của Hiệp định này; và

3- Các dẫn chiếu tại Phụ lục về Di chuyển Thể nhân của GATS đến "các Phần III và IV của Hiệp định" sẽ có nghĩa là các Điều 5, 6, 7 và 8 của Chương III của Hiệp định này.

PHỤ LỤC VỀ VIỄN THÔNG :

Các bên thỏa thuận rằng Phụ lục về Viễn thông của Hiệp định về Thương mại Dịch vụ (GATS) của WTO được đưa vào Hiệp định này để dẫn chiếu *một cách tương ứng* như được quy định đầy đủ tại đây, ngoại trừ Khoản 6 và Khoản 7 của Phụ lục đó.

Nhằm làm rõ hơn, các Bên hiểu rằng các dẫn chiếu tại Phụ lục về Viễn thông của GATS đến "Thành viên" và "các Thành viên" sẽ có nghĩa là "Bên" và "các Bên" một cách tương ứng trong Hiệp định này.

TÀI LỆU THAM CHIẾU VIỄN THÔNG :

Các bên thỏa thuận rằng Tài liệu Tham chiếu Viễn thông ("Tài liệu Tham chiếu") của Hiệp định về Thương mại Dịch vụ (GAST) của WTO, như được quy định trong tài liệu đính kèm theo tài liệu GATS/SC/90/Suppl.2 của WTO, được đưa vào Hiệp định này để dẫn chiếu *một cách tương ứng* như được quy định đầy đủ tại đây.

Nhằm làm rõ hơn, các bên hiểu rằng các dẫn chiếu trong Tài liệu Tham chiếu đến "Thành viên" và các "Thành viên" sẽ có nghĩa là "Bên" và "Các bên" một cách tương ứng trong Hiệp định này.

PHỤ LỤC G

VIỆT NAM

BẢNG LỘ TRÌNH CAM KẾT THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ CỤ THỂ

I. CÁC CAM KẾT NỀN CHUNG		
CÁC LĨNH VỰC - NGÀNH	**CÁC GIỚI HẠN VỀ TIẾP CẬN THỊ TRƯỜNG**	**CÁC GIỚI HẠN VỀ ĐỐI XỬ QUỐC GIA**
ÁP DỤNG CHO TẤT CẢ CÁC LĨNH VỰC - NGHÀNH CỦA PHỤ LỤC NÀY	(1) & (2) Như được qui định tại từng lĩnh vực/ngành của mục II (3) Trừ khi được qui định khác trong từng lĩnh vực của ngành cụ thể của Phụ lục này Công ty Hoa Kỳ được tiến hành hoạt động thương mại tại Việt Nam theo Luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam dưới các hình thức: Hợp đồng hợp tác kinh doanh, xí nghiệp liên doanh, xí nghiệp 100% vốn Hoa Kỳ, BOT và BTO. Việc thành lập chi nhánh của các công ty Hoa kỳ và chưa được cam kết vì các luật và qui định về chi nhánh của các công ty nước ngoài đang trong quá trình soạn thảo. Các công ty Hoa Kỳ được phép đặt văn phòng đại diện tại Việt Nam. Các văn phòng này không được tiến hành hoạt động thu lợi nhuận tại Việt Nam	(1) & (2) Như được qui định tại mục II và tại từng lĩnh vực/ngành của mục II (3) Như được qui định tại từng lĩnh vực/ngành của mục II và kế toán phải là công dân Việt Nam Đối với một vấn đề bất kỳ liên quan đến đầu tư trong dịch vụ mà không được nêu trong Phục lục G, các qui định của Phụ lục H sẽ được áp dụng. Tuy nhiên, trong trường hợp có xung đột giữa một qui định trong Chương IV, Phụ lục H hoặc thư trao đổi, và một qui định ghi tại Phụ lục G thì qui định trong Phụ lục G sẽ được áp dụng đối với xung đột đó. Phụ lục H và thư trao đổi sẽ không được hiểu hay áo dụng theo cách có thể tước bỏ các quyền của một Bên được qui định tại Phụ lục G.

PHỤ LỤC G

1- Cung cấp qua biên giới *2- Sử dụng ở nước ngoài* *3- Hiện diện thương mại* *4- Hiện diện thể nhân*

	Việc thành lập và hoạt động của các nhà cung cấp dịch vụ có vốn đầu tư trực tiếp của Hoa Kỳ chịu sự cấp phép, đảm bảo rằng chế độ cấp phép đó phù hợp với Chương 3 cũng như các cam kết về tiếp cận thị trường và đối xử quốc gia được qui định cụ thể tại các lĩnh vực và ngành của Phụ lục này. Các xí nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp của Hoa Kỳ được Chính phủ và chính quyền địa phương Việt Nam cho thuê đất. Thời gian thuê đất phù hợp với thời gian hoạt động của các xí nghiệp này và được qui định trong giấy phép đầu tư	
	(4) Chưa cam kết trừ các biện pháp liên quan đến nhập cảnh và lưu trú tạm thời của các thể nhân của các nhóm sau : a. Các nhà quản lý, giám đốc điều hành và các chuyên gia mà người Việt Nam không thể thay thế của một công ty của Hoa Kỳ đã thành lập văn phòng đại diện, chi nhánh hay công ty con trên lãnh thổ Việt Nam, lưu chuyển tạm thời trong nội bộ công ty, được phép nhập cảnh cho thời gian lưu trú ban đầu là 3 năm và sau đó được gia hạn phụ thuộc vào thời hạn hoạt động của các đơn vị này tại Việt Nam; b. Các nhà quản lý, giám đốc điều hành và các chuyên gia nước ngoài mà người Việt Nam không thể thay thế tham gia vào hoạt động của các xí nghiệp đầu tư của Hoa Kỳ tại Việt Nam được cấp phép nhập cảnh và cư trú dài hạn phù hợp với thời hạn của các hợp đồng đầu tư có liên quan hay cho thời gian lưu trú ban đầu là 3 năm tùy theo trường hợp nào ngắn hơn và sau đó được gia hạn phụ thuộc vào thời hạn hợp đồng làm việc giữa họ và các đơn vị này;	(4) Như tiếp cận thị trường

PHỤ LỤC G

1- Cung cấp qua biên giới *2- Sử dụng ở nước ngoài* *3- Hiện diện thương mại* *4- Hiện diện thể nhân*

	c. Người chào bán dịch vụ - những người không sống tại Việt Nam và không nhận sự trả lương từ bất kỳ nguồn nào tại Việt Nam và những người tham gia vào hoạt động liên quan đến việc đại diện cho một nhà cung cấp dịch vụ đó mà (i) việc bán đó không được chào trực tiếp cho công chúng và (ii) người chào bán không trực tiếp cung cấp dịch vụ. Thời gian nhập cảnh của những người chào bán dịch vụ này không quá 90 ngày.	
II. CÁC CAM KẾT VỀ TỪNG LĨNH VỰC VÀ NGÀNH CỤ THỂ		
CÁC LĨNH VỰC - NGÀNH	**CÁC GIỚI HẠN VỀ TIẾP CẬN THỊ TRƯỜNG**	**CÁC GIỚI HẠN VỀ ĐỐI XỬ QUỐC GIA**
I. CÁC DỊCH VỤ KINH DOANH **A- Các dịch vụ nghề nghiệp**		
a. Các dịch vụ pháp lý (PCPC 861 trừ dịch vụ hành nghề luật Việt Nam)	(1) Không hạn chế (2) Không hạn chế (3) Các nhà cung cấp dịch vụ Hoa Kỳ có thể cung cấp dịch vụ dưới các hình thức chi nhánh, công ty 100% vốn Hoa Kỳ, công ty liên doanh Việt Nam - Hoa Kỳ Luật sư Hoa Kỳ không được tham gia tố tụng với tư cách là người bào chữa hay đại diện cho khách hàng trước tòa án Việt Nam. Thời hạn hoạt động của chi nhánh công ty luật Hoa Kỳ là 5 năm kể từ ngày cấp phép và có thể được gia hạn 5 năm một.	(1) Không hạn chế (2) Không hạn chế (3) Không hạn chế

PHỤ LỤC G

1- Cung cấp qua biên giới *2- Sử dụng ở nước ngoài* *3- Hiện diện thương mại* *4- Hiện diện thể nhân*

	Chi nhánh công ty luật Hoa Kỳ, công ty luật 100% vốn Hoa Kỳ, liên doanh giữa công ty luật Hoa Kỳ và công ty luật Việt Nam được tư vấn luật Việt Nam nếu luật sư tư vấn có bằng tốt nghiệp đại học luật của Việt Nam và đáp ứng đầy đủ các yêu cầu như đối với một luật sư Việt Nam tương tự (4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung.	(4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung
b. Các dịch vụ kế toán, kiểm toán (PCPC 862)	(1) Không hạn chế (2) Không hạn chế (3) Không hạn chế trừ việc lập chi nhánh là không được phép và : Trong vòng 3 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực việc cấp phép sẽ được xét duyệt theo từng trường hợp và số lượng sẽ do Bộ Tài chính quyết định căn cứ vào tình hình pt của thị trường Việt Nam Các công ty để được cấp phép phải có ít nhất 5 người (người nước ngoài hay người Việt Nam) có chứng chỉ kiểm toán viên do Bộ Tài chính Việt Nam cấp hoặc do các tổ chức nghề nghiệp nước ngoài cấp được Bộ Tài chính Việt Nam thừa nhận, và đã đăng ký hành nghề kiểm toán ở Việt Nam trên một năm. Trong vòng 2 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực, các công ty kiểm toán có vốn đầu tư Hoa Kỳ, sau khi được cấp phép, chỉ được cung cấp dịch vụ cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và các dự án có sự tài trợ của nước ngoài ở Việt Nam. (4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung	(1) Không hạn chế (2) Không hạn chế (3) Không hạn chế (4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung

PHỤ LỤC G

1- Cung cấp qua biên giới *2- Sử dụng ở nước ngoài* *3- Hiện diện thương mại* *4- Hiện diện thể nhân*

c. Các dịch vụ tư vấn về thuế (PCPC 863)	(1) Không hạn chế (2) Không hạn chế (3) Không hạn chế Trong vòng 5 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực về cấp phép sẽ được xét duyệt theo từng trường hợp và số lượng sẽ do Bộ Tài chính quyết định căn cứ vào tình hình phát triển của thị trường Việt Nam Trong vòng 5 năm kể từ không Hiệp định có hiệu lực, các công ty cung cấp dịch vụ có vốn đầu tư Hoa Kỳ chỉ được cung cấp dịch vụ cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và các dự án có sự tài trợ của nước ngoài ở Việt Nam. (4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung	(1) Không hạn chế (2) Không hạn chế (3) Không hạn chế (4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung
	(1) Không hạn chế (2) Không hạn chế (3) Không hạn chế trừ việc lập chi nhánh là không được phép và : Trong vòng 2 năm đầu kể từ khi thành lập và hoạt động các xí nghiệp 100% vốn Hoa Kỳ chỉ được cung cấp dịch vụ cho các xí nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt Nam Các công ty Hoa Kỳ phải có đăng ký hoạt động hợp pháp tại Hoa Kỳ (4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung	(1) Không hạn chế (2) Không hạn chế (3) Không hạn chế (4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung

PHỤ LỤC G

1- Cung cấp qua biên giới *2- Sử dụng ở nước ngoài* *3- Hiện diện thương mại* *4- Hiện diện thể nhân*

e. Các dịch vụ kỹ thuật (PCPC 8672) f. Các dịch vụ kỹ thuật đồng bộ (PCPC 8673)	(1) Không hạn chế (2) Không hạn chế (3) Không hạn chế Trong vòng 2 năm đầu kể từ khi thành lập và hoạt động các xí nghiệp 100% vốn Hoa Kỳ chỉ được cung cấp dịch vụ cho các xí nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt Nam Các công ty Hoa Kỳ phải có đăng ký hoạt động hợp pháp tại Hoa Kỳ. Các nhà cung cấp dịch vụ Hoa Kỳ và các công ty cung cấp dịch vụ vốn đầu tư trực tiếp của Hoa Kỳ không được phép thực hiện công việc khảo sát địa hình, địa chất công trình, địa chất thủy văn và môi trường trừ trường hợp được Chính Phủ Việt Nam cho phép Các nhà cung cấp dịch vụ Hoa Kỳ và các công ty cung cấp dịch vụ có vốn đầu tư trực tiếp của Hoa Kỳ không được tiến hành khảo sát kỹ thuật phục vụ lập thiết kế qui hoạch xây dựng đô thị, nông thôn, qui hoạch xây dựng ngành, trừ khi được Chính phủ Việt Nam cho phép. (4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung	(1) Không hạn chế (2) Không hạn chế (3) Không hạn chế (4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung
B. Các dịch vụ về vi tính và các dịch vụ liên quan (PCPC 841-849)	(1) Không hạn chế (2) Không hạn chế (3) Không hạn chế trừ việc lập chi nhánh là không được phép và :	(1) Không hạn chế (2) Không hạn chế (3) Không hạn chế

PHỤ LỤC G

1- Cung cấp qua biên giới *2- Sử dụng ở nước ngoài* *3- Hiện diện thương mại* *4- Hiện diện thể nhân*

	Trong vòng 2 năm đầu kể từ kh thành lập, các xí nghiệp 100% vốn Hoa Kỳ chỉ được cung cấp dịch vụ cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam. (4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung	(4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung
C. Các dịch vụ kinh doanh khác : a. Các dịch vụ quảng cáo (PCPC 871 trừ các dịch vụ quảng cáo đối với mặt hàng rượu và thuốc lá)	(1) Không hạn chế (2) Không hạn chế (3) Chỉ thông qua liên doanh hay hợp đồng hợp tác kinh doanh với đối tác Việt Nam được phép một cách hợp pháp kinh doanh các dịch vụ quảng cáo. Phần góp vốn của phía Hoa Kỳ không vượt quá 49% vốn pháp định của liên doanh . 5 năm sau khi Hiệp định có hiệu lực hạn chế này sẽ là 51%, và 7 năm sau khi Hiệp định có hiệu lực sẽ không có hạn chế về tỷ lệ góp vốn từ phía Hoa Kỳ trong các liên doanh (4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung	(1) Không hạn chế (2) Không hạn chế (3) Không hạn chế (4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung
b. Các dịch vụ nghiên cứu thăm dò thị trường (PCPC 864 trừ 86402)	(1) Chưa cam kết (2) Không hạn chế (3) Chỉ thông qua liên doanh hay hợp đồng hợp tác kinh doanh Phần góp vốn của các công ty Hoa Kỳ trong liên doanh không vượt quá 49% vốn pháp định của liên doanh. 5 năm sau khi Hiệp định có hiệu lực hạn chế về vốn này sẽ là 51%	(1) Chưa cam kết (2) Không hạn chế (3) Không hạn chế

PHỤ LỤC G

1- Cung cấp qua biên giới *2- Sử dụng ở nước ngoài* *3- Hiện diện thương mại* *4- Hiện diện thể nhân*

	7 năm sau khi Hiệp định có hiệu lực được thành lập công ty 100% vốn đầu tư Hoa Kỳ. (4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung	(4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung
c. Các dịch vụ tư vấn quản lý (PCPC 865)	(1) Không hạn chế (2) Không hạn chế (3) Chỉ thông qua liên doanh hay hợp đồng hợp tác kinh doanh và 5 năm sau khi Hiệp định có hiệu lực được lập công ty 100% vốn đầu tư Hoa Kỳ. (4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung	(1) Không hạn chế (2) Không hạn chế (3) Không hạn chế (4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung
II. CÁC DỊCH VỤ THÔNG TIN LIÊN LẠC **A. CÁC DỊCH VỤ VIỄN THÔNG (PCPC 752)** ***a. Các dịch vụ viễn thông trị giá gia tăng :*** - Dịch vụ thư điện tử (PCPC 7523**) - Dịch vụ thư thoại (PCPC 7523**)	(1) Chỉ thông qua hợp đồng kinh doanh với các nhà khai thác trạm cổng của Việt Nam (2) Không hạn chế (3) Chỉ thông qua hợp đồng hợp tác kinh doanh với đối tác Việt Nam được phép cung cấp dịch vụ viễn thông.	(1) Không hạn chế (2) Không hạn chế (3) Không hạn chế

PHỤ LỤC G

1- Cung cấp qua biên giới *2- Sử dụng ở nước ngoài* *3- Hiện diện thương mại* *4- Hiện diện thể nhân*

- Dịch vụ truy cập cơ sở dữ liệu và thông tin trên mạng (PCPC 7523**) - Dịch vụ trao đổi dữ liệu điện tử (EDI) (PCPC 7523**) - Dịch vụ Fax nâng cao hay gia tăng giá trị bao gồm lưu trữ và gửi, lưu giữ và truy cập (PCPC 7523**) - Dịch vụ chuyển đổi mã, hiệu - Dịch vụ xử lý dữ liệu và thông tin trên mạng (PCPC 843**)	Liên doanh với đối tác Việt Nam được phép kinh doanh dịch vụ viễn thông sau 2 năm (3 năm đối với các dịch vụ Internet) kể từ khi Hiệp định có hiệu lực và phần góp vốn của phía Hoa Kỳ không quá 50% vốn pháp định của liên doanh. Các xí nghiệp liên doanh không được phép xây dựng mạng đường trục và quốc tế riêng mà phải thuê chúng từ các công ty khai thác dịch vụ Việt Nam. (4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung	(4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung
b. Các dịch vụ viễn thông cơ bản: - Dịch vụ truyền số liệu chuyển mạch nối (PCPC 7523**) - Dịch vụ truyền số liệu chuyển mạch kênh (PCPC 7523**) - Dịch vụ điện báo (PCPC 7523**) - Dịch vụ điện tín (PCPC 7523**) - Dịch vụ Fax (PCPC 7521** + 7529**) - Dịch vụ thuê kênh riêng (PCPC 7522** + 7523**) - Các dịch vụ thông tin vô tuyến (bao gồm mobile, cellular và vệ tinh)	(1) Chỉ thông qua hợp đồng kinh doanh với các nhà khai thác trạm cổng Việt Nam (2) Không hạn chế (3) Chỉ thông qua hợp đồng hợp tác kinh doanh với đối tác Việt Nam được phép kinh doanh dịch vụ viễn thông. Liên doanh với đối tác Việt Nam được phép kinh doanh dịch vụ viễn thông sau 4 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực và phần góp vốn của phía Hoa Kỳ không quá 49% vốn pháp định của liên doanh Các liên doanh không được phép xây dựng mạng đường trục và quốc tế riêng mà phải thuê chứng từ các công ty khai thác dịch vụ Việt Nam. (4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung	(1) Không hạn chế (2) Không hạn chế (3) Không hạn chế (4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung

PHỤ LỤC G

1- Cung cấp qua biên giới *2- Sử dụng ở nước ngoài* *3- Hiện diện thương mại* *4- Hiện diện thể nhân*

c. Dịch vụ điện thoại cố định bao gồm nội hạt, đường dài trong nước và ngoài A-Di-Đà Kinhốc tế (PCPC 7521)	(1) Chỉ thông qua hợp đồng kinh doanh với các nhà khai thác trạm cổng Việt Nam (2) Không hạn chế (3) Chỉ thông qua hợp đồng hợp tác kinh doanh với các đối tác Việt Nam được phép kinh doanh dịch vụ viễn thông Liên doanh với đối tác Việt Nam được phép kinh doanh dịch vụ viễn thông sau 6 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực và phần góp vốn của phía Hoa Kỳ không vượt quá 49% vốn pháp định của liên doanh (4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung * Việt Nam sẽ xem xét việc tăng giới hạn góp vốn của Hoa Kỳ trong lĩnh vực viễn thông khi Hiệp định được xem xét lại sau 3 năm.	(1) Không hạn chế (2) Không hạn chế (3) Không hạn chế (4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung
B. CÁC DỊCH VỤ NGHE NHÌN : - Các dịch sản xuất và phân phối phim (PCPC 9611 trừ băng video) - Các dịch vụ chiếu phim (PCPC 9612)	(1) Chưa cam kết (2) Chưa cam kết (3) Chỉ thông qua hợp đồng hợp tác kinh doanh hay liên doanh đối với tác được cung cấp các dịch vụ này một cách hợp pháp tại Việt Nam Phần đóng góp vốn của phía Hoa Kỳ không vượt quá 49% vốn pháp định của liên doanh và 5 năm sau khi Hiệp định có hiệu lực hạn chế về vốn này sẽ là 51% (4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung	(1) Chưa cam kết (2) Chưa cam kết (3) Không hạn chế (4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung

PHỤ LỤC G

1- Cung cấp qua biên giới *2- Sử dụng ở nước ngoài* *3- Hiện diện thương mại* *4- Hiện diện thể nhân*

III. CÁC DỊCH VỤ XÂY DỰNG VÀ CÁC DỊCH VỤ KỸ THUẬT ĐỒNG BỘ CÓ LIÊN QUAN - Thi công xây dựng nhà cao tầng (PCPC 512) - Thi công xây dựng các công trình kỹ thuật dân sự (PCPC 513). - Công tác hoàn thiện lắp đặt (PCPC 514, 516) - Công tác hoàn thiện công trình nhà cao tầng (PCPC 517). - Các công tác thi công khác (PCPC 511, 515, 518)	(1) Chưa cam kết (vì không khả thi) (2) Không hạn chế (3) Trong vòng 3 năm đầu kể từ khi thành lập và hoạt động các xí nghiệp 100% vốn Hoa Kỳ chỉ được cung cấp dịch vụ cho các xí nghiệp có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt Nam Các ty cung cấp dịch vụ Hoa Kỳ phải có đăng ký hoạt động hợp pháp tại Hoa Kỳ. (4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung	(1) Chưa cam kết (2) Không hạn chế (4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung
IV. CÁC DỊCH VỤ PHÂN PHỐI - Dịch vụ bán buôn, bán lẻ? - ??????? sản phẩm của dầu mỡ, khí đốt, phân bón, thuốc trừ sâu, bia rượu, thuốc lá, thuốc chữa bệnh, kim loại và đá quí, chất nổ, gạo và bột mì	(1) Chưa cam kết (2) Không hạn chế (3) a. Phụ thuộc vào các hạn chế được qui định tại phụ lục D, 3 năm sau khi Hiệp định có hiệu lực được lập liên doanh với đối tác Việt Nam và phần góp vốn của các công ty Hoa Kỳ trong liên doanh không vượt quá 49% vốn pháp định của liên doanh. 6 năm sau khi Hiệp định có hiệu lực hạn chế về vốn này sẽ được bãi bỏ. b. Phụ thuộc vào các hạn chế được qui định tại phụ lục D, 7 năm sau khi Hiệp định có hiệu lực được lập công ty 100% vốn đầu tư Hoa Kỳ.	(1) Chưa cam kết (2) Không hạn chế (3) Không hạn chế

PHỤ LỤC G

1- Cung cấp qua biên giới *2- Sử dụng ở nước ngoài* *3- Hiện diện thương mại* *4- Hiện diện thể nhân*

	Việc thành lập các đơn vị phụ thuộc để bán lẻ (ngoài đơn vị thứ nhất) sẽ được xem xét theo từng trường hợp (4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung	(4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung
V. CÁC DỊCH VỤ GIÁO DỤC (Trong các ngành kỹ thuật Khoa học tự nhiên và công nghệ)	(1) Chưa cam kết (2) Không hạn chế (3) Chỉ dưới hình thức liên doanh 7 năm sau khi Hiệp định có hiệu lực được lập trường 100% vốn Hoa Kỳ. (4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung	(1) Chưa cam kết (2) Không hạn chế (3) Các giáo viên nước ngoài giảng dạy trong trường có vốn đầu tư Hoa Kỳ phải có thực tiễn giảng dạy 5 năm và được Bộ Giáo dục và Đào tạo công nhận. (4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung
VI. CÁC DỊCH VỤ TÀI CHÍNH **A. CÁC DỊCH VỤ BẢO HIỂM** a. Bảo hiểm nhân thọ và tai nạn (PCPC 8121 trừ bảo hiểm sức khỏe). b. Bảo hiểm phi nhân thọ (PCPC 8129) c. Tái bảo hiểm và nhượng tái bảo hiểm (PCPC 81299*)	(1) Không hạn chế đối với : - Các dịch vụ bảo hiểm cho các xí nghiệp có vốn đầu tư ngoài, người nước ngoài làm việc tại Việt Nam, - Các dịch vụ bảo hiểm, - Cách dịch vụ bảo hiểm trong vận tải quốc tế, - Các dịch vụ môi giới bảo hiểm và môi giới bảo hiểm, - Các dịch vụ tư vấn, giải quyết khiếu nại, đánh giá rủi ro. (2) Không hạn chế (3) Không hạn chế trừ :	(1) Không hạn chế (2) Không hạn chế (3) Không hạn chế trừ đối với kinh doanh bảo hiểm bắt buộc

PHỤ LỤC G

1- Cung cấp qua biên giới *2- Sử dụng ở nước ngoài* *3- Hiện diện thương mại* *4- Hiện diện thể nhân*

d. Các dịch vụ hỗ trợ cho hoạt động bảo hiểm (bao gồm các dịch vụ môi giới và đại lý) (PCPC 8140)	Việc thành lập chi nhánh phụ thuộc vào tiến trình xây dựng Luật kinh doanh bảo hiểm. 3 năm sau khi Hiệp định có hiệu lực được lập liên doanh với đối tác được phép kinh doanh dịch vụ bảo hiểm của Việt Nam. Phần góp vốn của phía Hoa Kỳ không vượt quá 50% vốn pháp định của liên doanh. 5 năm sau khi Hoa Kỳ có hiệu lực được lập công ty 100% vốn Hoa Kỳ. Các công ty cung cấp dịch vụ có vốn đầu tư Hoa Kỳ không được kinh doanh các dịch vụ bảo hiểm bắt buộc là : bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe cơ giới, bảo hiểm trong xây dựng và lắp đặt, bảo hiểm đối với các công trình dầu khí và các công trình dễ gây nguy hiểm đến an ninh cộng đồng và môi trường. Hạn chế này sẽ được bãi bỏ đối với liên doanh là 3 năm sau khi Hiệp định có hiệu lực, và đối với công ty 100% vốn Hoa Kỳ là 6 năm sau khi Hiệp định có hiệu lực. Đối với việc bảo hiểm, doanh nghiệp bảo hiểm liên doanh, công ty 100% vốn Hoa Kỳ và chi nhánh các công ty bảo hiểm Hoa Kỳ phải tái bảo hiểm với Công ty Tái bảo hiểm Việt Nam một tỷ lệ tối thiểu là 20% và 5 năm sau khi Hiệp định có hiệu lực hạn chế này sẽ được bãi bỏ. (4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung	(4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung

PHỤ LỤC G

1- Cung cấp qua biên giới *2- Sử dụng ở nước ngoài* *3- Hiện diện thương mại* *4- Hiện diện thể nhân*

Dịch vụ ngân hàng và các dịch vụ tài chính khác như được liệt kê dưới đây : a. Nhận tiền gửi và các khoản tiền từ công chúng b. Cho vay các hình tức, bao gồm tín dụng tiêu dùng, tín dụng thế chấp, bao tiêu và các giao dịch thương mại khác. c. Thuê mua tài chính d. Tất cả các giao dịch thanh toán và chuyển tiền bao gồm các thẻ tín dụng, ghi nợ, báo nợ, séc du lịch và hối phiếu ngân hàng (PCPC 81339). e. Bảo lãnh và cam kết. f. Môi giới tiền tệ. g. Quản lý tài sản, như quản lý tiền mặt, quản lý danh mục đầu tư, mọi hình thức quản lý đầu tư tập thể, quản lý quĩ hưu trí, các dịch vụ trông coi bảo quản, lưu giữ và ủy thác.	(1) Chưa cam kết trừ đối với các dịch vụ thông tin tài chính B (i) và (j) (2) Không hạn chế. (3) Không hạn chế trừ những qui định sau : a. Các nhà cung cấp dịch vụ tài chính Hoa Kỳ được phép cung cấp dịch vụ tại Việt Nam thông qua các hình thức pháp lý : chi nhánh ngân hàng Hoa Kỳ, ngân hàng liên doanh Việt Nam - Hoa Kỳ, công ty thuê mua tài chính 100% vốn Hoa Kỳ, và công ty thuê mua tài chính liên doanh Việt Nam - Hoa Kỳ. b. Trong vòng 3 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực, hình thức pháp lý duy nhất thông qua đó các nhà cung cấp dịch vụ Hoa Kỳ khác (ngoài ngân hàng và công ty thuê mua tài chính) có thể cung cấp các dịch vụ tài chính tại Việt Nam là liên doanh với đối tác Việt Nam. Sau thời gian đó hạn chế này sẽ được bãi bỏ. c. Sau 9 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực các ngân hàng Hoa Kỳ được phép thành lập ngân hàng con 100% vốn Hoa Kỳ tại Việt Nam. Trong thời gian 9 năm đó các ngân hàng Hoa Kỳ có thể thành lập ngân hàng liên doanh với đối tác Việt Nam trong đó phần góp vốn của đối tác Hoa Kỳ không thấp hơn 30% nhưng không vượt quá 49% vốn pháp định của liên doanh.	(1) Chưa cam kết trừ đối với các dịch vụ thông tin tài chính B (i) và (j). (2) Không hạn chế. (3) Không hạn chế trừ những qui định sau : a. Để thành lập và hoạt động tại Việt Nam, chi nhánh các ngân hàng Hoa Kỳ, ngân hàng con của Hoa Kỳ và ngân hang liên doanh Việt Nam - Hoa Kỳ phải nộp đơn xin giấy phép. b. Điều kiện để thành lập chi nhánh ngân hàng Hoa Kỳ tại Việt Nam : – Vốn do Ngân hàng mẹ cấp phải tối thiểu là 15 triệu đô la Mỹ. – Ngân hàng mẹ có văn bản bảo đảm chịu trách nhiệm và cam kết của chi nhánh tại Việt Nam. d. Điều kiện thành lập ngân hàng liên doanh Việt Nam - Hoa Kỳ hay ngân hàng con 100% vốn Hoa Kỳ : – Vốn điều lệ tối thiểu là 10 triệu đô la Mỹ.

PHỤ LỤC G

1- Cung cấp qua biên giới	*2- Sử dụng ở nước ngoài*	*3- Hiện diện thương mại*	*4- Hiện diện thể nhân*
h. Các dịch vụ thanh toán và quyết toán đối với các tài sản tài chính bao gồm các chứng khoán, các sản phẩm tài chính phái sinh và các công cụ thanh toán khác.	e. Việt Nam có thể hạn chế, trên cơ sở đối với quốc gia, việc tham gia cổ phần của các ngân hàng Hoa Kỳ tại các ngân hàng quốc doanh được cổ phần hóa như mức tham gia cổ phần của các ngân hàng Việt Nam.	c. Các đơn vị tài chính ngân hàng 100% vốn Hoa Kỳ không được nhận thế chấp bằng quyền sử dụng đất. Sau 3 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực, các đơn vị tài chính ngân hàng 100% vốn đầu tư Hoa Kỳ chỉ được quyền sử dụng đất của các xí nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam và có được quyền sử dụng đất mà được thế chấp cho các khoản vay trong trường hợp mất khả năng thanh toán khoản vay, phá sản hay giải thể của xí nghiệp vay nợ đó	
i. Cung cấp và chuyển thông tin tài chính và xử lý dữ liệu tài chính và các phần mềm của các nhà cung cấp dịch vụ tài chính khác. j. Tư vấn, trung gian môi giới và các dịch vụ tài chính phụ trợ khác liên quan đến các hoạt động tại các mục từ (a) đến (k) kể cả tham chiếu và phân tích tín dụng, tư vấn và nghiên cứu đầu tư và danh mục đầu tư, tư vấn về thụ đắc và về chiến lược và cơ cấu công ty.	d. Trong vòng 8 năm đầu kể từ khi Hiệp định có hiệu lực. Việt Nam có thể hạn chế quyền của một chi nhánh ngân hàng Hoa Kỳ nhận tiền gửi bằng Đồng Việt Nam từ các pháp nhân Việt Nam mà ngân hàng không có quan hệ tín dụng theo mức vốn pháp định của chi nhánh phù hợp với biểu sau. Sau thời gian đó các hạn chế này sẽ được bãi bỏ. Năm thứ 1 : 50% (vốn pháp định chuyển vào) Năm thứ 2 : 100% Năm thứ 3 : 250% Năm thứ 4 : 400% Năm thứ 5 : 600% Năm thứ 6 : 700% Năm thứ 7 : 900% Năm thứ 8 : Đối xử quốc gia đầy đủ	e. Điều kiện thành lập công ty thuê mua tài chính 100% vốn Hoa Kỳ và công ty thuê mua tài chính liên doanh Việt Nam -Hoa Kỳ : – Các chủ đầu tư phải kinh doanh 3 năm liên tục có lãi. – Vốn điều lệ tối thiểu đơn vị được thành lập là 5 triệu đô la Mỹ. f. Sau 3 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực Việt Nam dành đối xử quốc gia đầy đủ đối với quyền tiếp cận Ngân hàng trung ương trong các hoạt động tái chiết khấu, swap, forward.	

PHỤ LỤC G

1- Cung cấp qua biên giới | *2- Sử dụng ở nước ngoài* | *3- Hiện diện thương mại* | *4- Hiện diện thể nhân*

Trong vòng 10 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực, Việt Nam có thể hạn chế quyền của một chi nhánh ngân hàng Hoa Kỳ nhận tiền gửi bằng Đồng Việt Nam từ các thể nhân Việt Nam mà ngân hàng không có quan hệ tín dụng theo mức vốn pháp định của chi nhánh phù hợp với biểu sau. Sau thời gian đó các hạn chế này sẽ được bãi bỏ.

Năm thứ 1 : 50% (vốn pháp định chuyển vào)
Năm thứ 2 : 100%
Năm thứ 3 : 250%
Năm thứ 4 : 350%
Năm thứ 5 : 500%
Năm thứ 6 : 650%
Năm thứ 7 : 800%
Năm thứ 8 : 900%
Năm thứ 9 : 1000%
Năm thứ 10 : Đối xử quốc gia đầy đủ.

Trong thời hạn bảo lưu, không có năn nào tỷ lệ huy động tiền Đồng cả 2 kênh trên dây của chi nhánh ngân hàng Hoa Kỳ vượt mức đối xử quốc gia.

f. Sau 8 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực, các định chế tài chính có vốn đầu tư Hoa Kỳ được phép phát hành thẻ tín dụng trên cơ sở đối xử quốc gia.

g. Chi nhánh ngân hàng Hoa Kỳ không được đặt các máy rút tiền tự động tại các địa điểm ngoài văn phòng của chúng cho tới khi mà các ngân hàng nv được phép làm như vậy. Chi nhánh ngân hàng Hoa Kỳ không được lập các điểm giao dịch phụ thuộc.

(4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung

4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung

PHỤ LỤC G

1- Cung cấp qua biên giới *2- Sử dụng ở nước ngoài* *3- Hiện diện thương mại* *4- Hiện diện thể nhân*

k. Buôn bán cho tài khoản của mình hay cho tài khoản của khách hàng tại sở giao dịch chứng khoán, trên thị trường chứng khoá không chính thức OTC hay trên thị trường khác, những sản phẩm sau : (i) Các sản phẩm của thị trường tiền tệ (bao gồm séc, hối phiếu, chứng chỉ tiền gửi); (ii) Ngoại hối, (iii) Các sản phẩm tài chính phái sinh bao gồm, nhưng không hạn chế ở, các hợp đồng bao gồm giao dịch kỳ hạn (futures) và quyền chọn (options) (iv) Các sản phẩm dựa trên tỷ giá hối đoái và lãi suất bao gồm các sản phẩm như hoán vụ (swaps), các hợp đồng tỷ giá forward; (v) Các chứng khoán có thể chuyển nhượng; (vi) Các công cụ có thể thanh toán và các tài chính khác, kể cả vàng nén;	(1) Chưa cam kết (2) Không hạn chế (3) Các nhà cung cấp dịch vụ chứng khoán Hoa Kỳ chỉ được lập văn phòng đại diện tại Việt Nam. (4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung	(1) Chưa cam kết (2) Không hạn chế (3) Không hạn chế (4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung

PHỤ LỤC G

1- Cung cấp qua biên giới *2- Sử dụng ở nước ngoài* *3- Hiện diện thương mại* *4- Hiện diện thể nhân*

(I) Tham gia vào việc phát hành mọi loại chứng khoán, kể cả bảo lãnh phát hành và chào bán như đại lý (theo cách công khai hoặc theo thỏa thuận riêng) và cung cấp các dịch vụ liên quan đến việc phát hành đó		
VII. CÁC DỊCH VỤ Y TẾ LIÊN QUAN - Các dịch vụ bệnh viện (PCPC 9311), - Các dịch vụ chữa răng và khám bệnh (PCPC 9312)	(1) Không hạn chế (2) Không hạn chế (3) Các công ty cung cấp dịch vụ Hoa Kỳ được cung cấp dịch vụ thông qua thành lập các cơ sở chữa bệnh 100% vốn Hoa Kỳ, liên doanh với các đối tác Việt Nam hay thông qua hợp đồng hợp tác kinh doanh. Vốn đầu tư tối thiểu cho bệnh viện là 20 triệu USD, phòng khám đa khoa là 2 triệu USD và phòng khám chuyên khoa là 1 triệu USD. (4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung	(1) Không hạn chế (2) Không hạn chế (4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung
VIII. CÁC DỊCH VỤ DU LỊCH VÀ DỊCH VỤ LỮ HÀNH LIÊN QUAN *A. Các dịch vụ khách sạn và nhà hàng bao gồm :* - Các dịch vụ xếp chỗ ở khách sạn (PCPC 64110), - Các dịch vụ cung cấp thức ăn (PCPC 642) và đồ uống	(1) Không hạn chế (2) Không hạn chế	(1) Không hạn chế (2) Không hạn chế

PHỤ LỤC G

1- Cung cấp qua biên giới *2- Sử dụng ở nước ngoài* *3- Hiện diện thương mại* *4- Hiện diện thể nhân*

	(3) Các công ty cung cấp dịch vụ Hoa Kỳ cùng với việc đầu tư xây dựng khách sạn nhà hàng được phép cung cấp dịch vụ thông qua thành lập liên doanh với đối tác Việt Nam hay xí nghiệp 100% vốn Hoa Kỳ. (4) Chưa cam kết ngoài các cam kết chung và giám đốc khách sạn hay nhà hàng thường trú tại Việt Nam.	(3) Không hạn chế (4) Chưa cam kết ngoài các cam kết chung.
B. Các dịch vụ đại lý và điều phối du lịch lữ hành (PCPC 7471)	(1) Không hạn chế (2) Không hạn chế (3) Các công ty cung cấp dịch vụ Hoa Kỳ được cung cấp dịch vụ dưới hình thức liên doanh với đối tác Việt Nam. Phần góp vốn của phía Hoa Kỳ không vượt quá 49% vốn pháp định của liên doanh, và 3 năm sau khi Hiệp định có hiệu lực hạn chế này là 51% và 5 năm sau khi Hiệp định có hiệu lực hạn chế này sẽ được bãi bỏ. (4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung	(1) Không hạn chế (2) Không hạn chế (3) Các hướng dẫn viên du lịch trong liên doanh phải là công dân Việt Nam. Các công ty cung cấp dịch vụ có vốn đầu tư Hoa Kỳ chỉ được kinh doanh dịch vụ đưa khách vào du lịch Việt Nam. (4) Chưa cam kết ngoài các cam kết nền chung

PHỤ LỤC G

HOA KỲ

DANH MỤC CÁC NGOẠI LỆ CỦA ĐIỀU 2

Danh mục các Ngoại lệ của Điều 2 của Hoa Kỳ là Danh mục các Ngoại lệ tối huệ quốc của Điều 2 của Hoa Kỳ trong Hiệp định Chung về Thương mại Dịch vụ ("GATS") của WTO, được điều chỉnh theo từng thời kỳ.

LỘ TRÌNH CÁC CAM KẾT THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ CỤ THỂ

1- Trừ khi được quy định khác đi tại khoản 2, Lộ trình Cam kết cụ thể của Hoa Kỳ là Lộ trình Cam kết cụ thể của Hoa Kỳ trong Hiệp định Chung về Thương mại Dịch vụ ("GATS"), và được điều chỉnh trong từng thời kỳ.

2- Đối với dịch vụ tài chính nêu tại tiểu mục (x) và (xi) của khoản 5(a) của Phụ lục về Dịch vụ Tài chính của GATS, được tham chiếu như một bộ phận của Hiệp định này, Lộ trình Cam kết cụ thể của Hoa Kỳ là Lộ trình Cam kết cụ thể của Hoa Kỳ trong WTO GATS được điều chỉnh theo từng thời kỳ, với những sửa đổi như sau :

   a. Đối với phương thức 1) (Giao dịch qua biên giới), Hoa Kỳ không cam kết trong cột tiếp cận thị trường.

   b. Đối với phương thức 3) (Hiện diện thương mại), chỉ cho phép thành lập văn phòng đại diện.

PHỤ LỤC H

VIỆT NAM

Phù hợp với các quy định tại Điều 2 Chương IV, Chính phủ nước Cộng hòa Xã hội chủ nghĩa Việt Nam (Vietnam) bảo lưu quyền ban hành hoặc duy trì các ngoại lệ về đối xử quốc gia đối với các lĩnh vực và vấn đề sau :

1. Việt Nam có thể ban hành hoặc duy trì những ngoại lệ đối với nghĩa vụ dành đối xử quốc gia cho các khoản đầu tư theo Hiệp định này trong các lĩnh vực hay đối với những vấn đề được quy định dưới đây :

   - Phát thanh, truyền hình, sản xuất và phân phối các sản phẩm văn hóa; đầu tư trong lĩnh vực bảo hiểm, ngân hàng, môi giới, kinh doanh, chứng khoán, tiền tệ và các dịch vụ có liên quan khác; thăm dò và khai thác khoán sản; xây dựng, lắp đặt, vận hành và bảo trì phương tiện viễn thông; xây dựng, lắp đặt, vận hành và bảo trì phương tiện viễn thông; xây dựng và vận hành cảng sông, cảng biển, ga hàng không, vận tải hàng hóa và hành khách bằng đường sắt, đường hàng không; đường bộ, đường biển, đường sông; đánh bắt cá và hải sản; kinh doanh bất động sản.

2. Những lĩnh vực trong đó Việt Nam có thể yêu cầu dự án đầu tư phải gắn với việc phát triển nguồn nguyên liệu trong nước.

   - Chế biến giấy, dầu thực vật, sữa, đường mía, chế biến gỗ (trừ dự án sử dụng gỗ nhập khẩu).
   - Yêu cầu phát triển nguồn nguyên liệu trong nước đối với các lĩnh vực nói trên có thể duy trì tới 5 năm kể từ ngày Hiệp định có hiệu lực.

3. Những lĩnh vực trong đó Việt Nam có thể yêu cầu dự án đầu tư phải xuất khẩu ít nhất 80% sản phẩm :

   - Sản xuất xi măng, các loại sơn và sơn xây dựng, gạch ốp lát và sứ vệ sinh, nhựa PVC và các sản phẩm nhựa khác, giày dép, hàng may mặc, thép xây dựng, bột giặt, săm lốp ô tô và xe máy, phân bón NPK, đồ uống có cồn, thuốc lá, giấy (bao gồm giấy in, giấy viết, giấy photocopy).
   - Yêu cầu xuất khẩu ít nhất 80% sản phẩm đối với các lĩnh vực nói trên có thể được duy trì tới 7 năm kể từ khi Hiệp định này có hiệu lực.

4. Những trường hợp đoạn này quy định khác (bao gồm các đoạn từ 4.1 đến 4.6), các ngoại lệ sau đây về đối xử quốc gia được áp dụng đối với khoản đầu tư theo Hiệp định này của các công dân và công ty Hoa Kỳ trong tất cả các lĩnh vực, bao gồm nhưng không hạn chế các lĩnh vực được nêu tại các đoạn 1, 2, 3 của Phụ lục này.

4.1- Yêu cầu về vốn đầu tư :

a. Sau ngày Hiệp định này có hiệu lực, các công dân hoặc công ty Hoa Kỳ được phép góp vốn, tăng vốn và tái đầu tư bằng bất kỳ đồng tiền này, kể cả tiền Đồng Việt Nam có nguồn gốc từ mọi hoạt động hợp pháp tại Việt Nam.

b. Những yêu cầu sau có thể được duy trì tới 3 năm kể từ ngày Hiệp định này có hiệu lực :

(i) Các công dân hoặc công ty Hoa Kỳ phải góp vốn ít nhất 30% vốn pháp định của liên doanh trừ trường hợp mức góp thấp hơn được các cơ quan cấp phép đầu tư chấp thuận ;

(ii) Vốn pháp định của doanh nghiệp có vốn đầu tư của Hoa Kỳ không được thấp hơn 10% vốn đầu tư trừ trường hợp mức thấp hơn được các cơ quan cấp phép đầu tư chấp thuận;

(iii) Công dân hoặc công ty Hoa Kỳ là một bên trong liên doanh với công dân hoặc công ty Việt Nam phải dành cho bên Việt Nam quyền được ưu tiên mua trước phần chuyển nhượng quyền lợi trong liên doanh. Doanh nghiệp 100% vốn của các công dân hay công ty Hoa Kỳ tại Việt Nam phải dành cho các công dân và công ty Việt Nam quyền được ưu tiên mua trước phần chuyển nhượng quyền lợi bất kỳ của doanh nghiệp. Trong mọi trường hợp như vậy, quyền được ưu tiên mua trước chỉ có thể được thực hiện nếu đề nghị chuyển nhượng của các công dân và công ty Việt Nam có các điều kiện chính tương tự như đề nghị của bất kỳ bên thứ ba nào về giá mua, thời hạn và phương thức thanh toán. Việc chuyển nhượng như vậy phải được các cơ quan giấy phép đầu tư chấp thuận; và

(iv) Các công dân hoặc công ty Hoa Kỳ chưa được phép thành lập công ty cổ phần. Doanh nghiệp có vốn đầu tư hoặc sở hữu tại Việt Nam của các công dân hoặc công ty Hoa Kỳ không được phát hành cổ phiếu, trái phiếu ra công chúng tại Việt Nam.

c. Các công dân và công ty Hoa Kỳ không được phép mua quá 30% cổ phần của một donh nghiệp nhưng được cổ phần hóa.

4.2- Tổ chức quản lý liên doanh :

Việt Nam có thể duy trì những yêu cầu sau đây trong thời hạn tối đa tới 3 năm kể từ khi Hiệp định này có hiệu lực :

a. Tổng Giám đốc hoặc Phó Tổng Giám đốc thứ nhất phải là công dân Việt Nam; và

b. Một số vấn đề quan trọng nhất liên quan đến tổ chức và hoạt động của doanh nghiệp gồm : bổ nhiệm hay miễn nhiệm Tổng Giám đốc, Phó Tổng Giám đốc thứ nhất, Kế toán trưởng; sửa đổi và bổ sung điều lệ doanh nghiệp; duyệt quyết toán thu chi tài chính hàng năm, quyết toán

công trình và vay vốn đầu tư phải được quyết định theo nguyên tắc nhất trí.

4.3- Giá và phí một số hàng hóa và dịch vụ do Nhà nước quản lý :

Việt Nam đang trong quá trình cải cách hệ thống giá để xây dựng một hệ thống giá và phí thống nhất. Nhằm tạo dựng môi trường kinh doanh không phân biệt đối xử và hấp dẫn hơn, Việt Nam sẽ :

a. Ngay sau ngày Hiệp định này có hiệu lực.

(i) Không áp đặt các loại giá và phí mới hoặc phân biệt đối xử nặng hơn;

(ii) Xóa bỏ sự phân biệt về giá và phí lắp đặt điện thoại, dịch vụ viễn thông (trừ giá thuê bao điện thoại nội hạt), nước và các dịch vụ du lịch;

b. Trong vòng hai (02) năm kể từ ngày Hiệp định này có hiệu lực, từng bước xóa bỏ sự phân biệt về giá và phí đăng kiểm phương tiện vận tải, phí cảng biển quốc tế và cước thuê bao điện thoại nội hạt; và

c. Trong vòng bốn (04) năm kể từ ngày Hiệp định này có hiệu lực, từng bước xóa bỏ sợ phân biệt về giá và phí đối với tất cả các hàng hóa và dịch vụ khác, bao gồm nhưng không hạn chế, giá điện và vận tải hàng không.

4.4- Trợ cấp và hỗ trợ của Chính phủ :

Những trợ cấp và hỗ trợ của Chính phủ dành cho doanh nghiệp trong nước, bao gồm việc giao đất cho các dự án đầu tư, các khoản tín dụng ưu đãi, các chương trình hỗ trợ nghiên cứu - phát triển và giáo dục và các hình thức hỗ trợ khác của Chính phủ có thể không dành cho công dân hoặc công ty của Hoa Kỳ.

4.5- Sở hữu, sử dụng đất đai và nhà ở :

a. Các công dân hoặc công ty Hoa Kỳ không được phép sở hữu đất đai và nhà ở. Các nhà đầu tư Hoa Kỳ chỉ được phép thuê đất nhằm mục đích đầu tư.

b. Doanh nghiệp có vốn đầu tư Hoa Kỳ chưa được phép thế chấp quyền sử dụng đất tại các tổ chức tín dụng nước ngoài hoạt động tại Việt Nam hoặc chuyển nhượng quyền sử dụng đất trừ trường hợp chuyển nhượng tài sản đầu tư gắn với đất thuê trong thời hạn thuê đất.

4.6- Không phụ thuộc vào các bảo lưu nói trên về đối xử quốc gia đối với việc sở hữu, sử dụng đất đai và nhà ở, Việt Nam tạo điều kiện thuận lợi cho việc tiến hành thế chấp và chuyển nhượng quyền sử dụng đất liên quan đến các khoản đầu tư theo Hiệp định này bao gồm việc xó bỏ trong vòng 3 năm kể từ khi Hiệp định này có hiệu lực các hạn chế về thế chấp và chuyển nhượng quyền sử dụng đất nêu tại mục 4.5.b.

PHỤ LỤC H

HOA KỲ

1. Chính phủ Hợp chủng quốc Hoa Kỳ có thể ban hành hoặc duy trì những ngoại lệ đối với nghĩa vụ dành đối xử quốc gia[1] cho các khoản đầu tư theo Hiệp định này trong các lĩnh vực hay đối với những vấn đề được quy định dưới đây :

   - Năng lượng nguyên tử; môi giới hải quan; cấp giấy phép cho hoạt động truyền thông quảng bá, khai thác dịch vụ công cộng, hoặc các trạm vô tuyến vũ trụ, công ty thông tin vệ tinh COMSAT; các trợ cấp hoặc hỗ trợ, bao gồm các chương trình hỗ trợ vay vốn của chính phủ, bảo lãnh và bảo hiểm; lắp đặt cáp ngầm dưới biển và các biện pháp của bang và địa phương mà Hoa Kỳ ban hành hoặc duy trì đối xử quốc gia theo các hiệp định đầu tư song biên của mình được ký từ ngày 1 tháng 1 năm 1995 đến ngày Hiệp định này có hiệu lực.

   Đối xử tối huệ quốc được áp dụng trong các lĩnh vực và vấn đề nêu trên.

2. Chính phủ Hợp chủng quốc Hoa Kỳ có thể ban hành hoặc duy trì các ngoại lệ đối với nghĩa vụ dành đối xử quốc gia và đối xử tối huệ quốc cho các khoản đầu tư theo Hiệp định này trong các lĩnh vực hay đối với những vấn đề được quy định dưới đây :

   - Thủy sản; vận tải hàng không, vận tải biển và cách dịch vụ có liên quan; ngân hàng; bảo hiểm; chứng khoán và các dịch vụ tài chính khác; cho thuê quyền khai thác khoáng sản và quyền lắp đặt đường ống đi qua đất của chính phủ; truyền tín hiệu vệ tinh một chiều tới tận nhà (DTH), các dịch vụ truyền hình qua vệ tinh quảng bá trực tiếp (DBS) và dịch vụ âm thanh kỹ thuật số.

---

[1] Về sự đối xử của một Bang, vùng lãnh thổ hoặc vùng ủy trị thuộc Hợp chủng quốc Hoa Kỳ, đối xử quốc gia là sự đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử, trong hoàn cảnh tương tự, dành cho các khoản đầu tư của các công dân và công ty Hoa Kỳ cư trú hoặc thành lập theo các luật và quy định của các bang, vùng lãnh thổ hoặc vùng ủy trị khác thuộc Hoa Kỳ.

PHỤ LỤC I

Danh mục Minh họa các Biện pháp Đầu tư liên quan đến Thương mại (TRIMs)

1. TRIMs không phù hợp với nghĩa vụ đối xử quốc gia được quy định tại khoản 4 Điều III của GATT 1994 bao gồm các biện pháp có tính bắt buộc hoặc có thể được thi hành theo quy định của pháp luật trong nước hoặc theo quyết định hành chính, hoặc việc tuân thủ các biện pháp đó là cần thiết để được hưởng ưu đãi, và các biện pháp này yêu cầu :

   A. doanh nghiệp phải mua hoặc sử dụng sản phẩm có xuất xứ hoặc từ nguồn gốc trong nước, bất kể là yêu cầu đối với sản phẩm cụ thể, đối với khối lượng hoặc giá trị của các sản phẩm trong nước, hay theo tỷ lệ khối lượng hoặc giá trị sản xuất trong nước của doanh nghiệp; hoặc

   B. việc mua hoặc sử dụng các sản phẩm nhập khẩu của một doanh nghiệp chỉ được giới hạn ở mức liên quan tới khối lượng hoặc giá trị sản phẩm trong nước mà doanh nghiệp đó xuất khẩu.

2. TRIMs không phù hợp với nghĩa vụ phải loại bỏ những hạn chế chung về số lượng được quy định tại khoản 1 Điều XI của GATT 1994 gồm các biện pháp có tính bắt buộc hoặc có thể được thi hành theo pháp luật trong nước hoặc quyết định hành chính, hoặc việc tuân thủ các biện pháp đó là cần thiết để được hưởng ưu đãi, và các biện pháp này hạn chế :

   A. Việc doanh nghiệp nhập khẩu các sản phẩm để sử dụng cho sản xuất trong nước hoặc có liên quan đến sản xuất trong nước của doanh nghiệp đó dưới hình thức hạn chế chung hoặc hạn chế trong tổng số tính theo số lượng hay giá trị sản xuất trong nước của sản phẩm mà doanh nghiệp xuất khẩu.

   B. Việc doanh nghiệp nhập khẩu các sản phẩm để sử dụng cho sản xuất trong nước hoặc có liên quan đến sản xuất trong nước của doanh nghiệp đó bằng cách hạn chế doanh nghiệp tiếp cận ngoại tệ chỉ ở mức liên quan đến số ngoại tệ thu được của doanh nghiệp.

   C. Việc doanh nghiệp xuất khẩu hoặc bán các sản phẩm để xuất khẩu, bất kể hạn chế đối với sản phẩm cụ thể, đối với khối lượng hoặc giá trị của sản phẩm, hay là theo tỷ lệ khối lượng giá trị sản xuất trong nước của doanh nghiệp.

Ngày 13 tháng 7 năm 2000.

Quý bà Charlene Barshefky
Cơ quan Đại diện Thương mại Hoa Kỳ
Văn phòng Điều hành của Tổng thống
Phòng 209
600, Phố 17, N.W
Washington, D.C. 20506

Thưa Bà Đại sứ Barshefky :

Tôi xin trân trọng đề cập đến Hiệp định giữa Cộng Hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam và Hợp chủng quốc Hoa Kỳ về quan hệ thương mại ký ngày 13 tháng 7 năm 2000. Về vấn đề này, tôi xác nhận thỏa thuận giữa các Bên về Chế độ cấp giấy phép đầu tư như sau :

1. Việt Nam có thể duy trì Chế độ thẩm định cấp giấy phép đầu tư trong lĩnh vực sau :

    a. Phát thanh truyền hình : sản xuất, xuất bản và phân phối các sản phẩm văn hóa; xây dựng và vận hành cảng biển, cảng sông, ga hàng không, khu văn hóa và du lịch; vận tải hàng hóa và hành khách bằng đường bộ, đường hàng không, đường sắt, đường biển, đường sông; đánh bắt cá và hải sản; ngân hàng, bảo hiểm; xây dựng, lắp đặt, vận hành và bảo trì phương tiện viễn thông; môi giới, kinh doanh chứng khoán, tiền tệ và các dịch vụ liên quan khác; kinh doanh bất động sản; các dự án phát triển hạ tầng khu công nghiệp, khu chế xuất và khu công nghệ cao;

    b. Các dự án thuộc ngành điện lực, khai thác và chế biến khoáng sản, luyện kim, xi măng, hóa chất, các dự án nông nghiệp có vốn đầu tư trên 40 triệu Đô la Mỹ. Việt Nam sẽ xem xét nâng mức giới hạn về vốn nói trên khi các lĩnh vực này phát triển; và

    c. Các dự án sử dụng đất trồng lúa, đất đô thị từ 5 ha trở lên và đất khác từ 50 ha trở lên cho dù các dự án có được quy định tại đoạn này hay không.

2. Thay vì chế độ cấp Giấy phép đầu tư quy định tại đoạn I. Việt Nam tực hiện chế độ đăng ký cấp giấy phép đầu tư trong các lĩnh vực sau :

    a. Trong vòng 2 năm kể từ ngày Hiệp định này có hiệu lực, áp dụng chế độ đăng ký cấp giấy phép đầu tư đối với các dự án đầu tư vào khu công nghiệp và khu chế xuất; các dự án có tỷ lệ xuất khẩu tối thiểu 50% sản phẩm; các dự án có vốn đầu tư đến 5 triệu Đô la Mỹ.

b. Trong vòng 6 năm kể từ ngày Hiệp định này có hiệu lực, áp dụng chế độ đăng ký cấp giấy phép đầu tư đối với các dự án khác, trừ các dự án được quy định tại đoạn 1.

3. Trong trường hợp các công dân hoặc công ty Hoa Kỳ xin cấp giấy phép đầu tư ("giấy phép") cho khoản đầ tư theo Hiệp định này, kể cả trong các lĩnh vực được quy định tại đoạn 1, các quy định sau đây được áp dụng :

   a. Các công dân và công ty Hoa Kỳ được dành đối xử tối huệ quốc liên quan đến mọi yêu cầu cấp phép và quản lý giấy phép.

   b. Các tiêu chí cấp hoặc từ chối cấp giấy phép hoặc để áp đặt bất cứ điều kiện nào đối với giấy phép này được công bố công khai, dễ hiểu và không phiền hà quá mức cần thiết để phục vụ các yêu cầu chính đáng về quản lý.

   c. Quyết định cấp hoặc từ chối cấp giấy phép được thực hiện phù hợp với tất cả các quy định của Hiệp định này, bao gồm cả các quy định liên quan đến việc duy trì và loại bỏ TRIMs, các quy định của Phụ lục H và thư này.

   d. Quyết định từ chối cấp giấy phép đầu tư cho các công dân hoặc công ty Hoa Kỳ phải được lập bằng văn bản và nêu rõ lý do từ chối. Trong trường hợp bị từ chối cấp giấy phép, công dân hoặc công ty Hoa Kỳ có quyền yêu cầu các cơ quan cấp giấy phép đầu tư của Việt Nam xem xét lại quyết định này và cơ quan đó phải đưa ra quyết định trong vòng ba mươi (30) ngày.

   e. Trừ trường hợp đoạn 1 (a) của thư này quy định khác, giấy phép không bị từ chối hoặc phải đáp ứng các điều kiện vì mục đích (i) buộc công dân hoặc công ty Hoa Kỳ phải lựa chọn một đối tác trong nước nhất định phải bố trí sản xuất hay các phương tiện khác tại một địa điểm cụ thể; hoặc (ii) ngăn cản hoặc cấm đầu tư trong một lĩnh vực nhất định nào đó.

4. Trong vòng 6 năm kể từ ngày Hiệp định này có hiệu lực, các yêu cầu và thủ tục cấp phép đối với đầu tư trong các lĩnh vực không được quy định tại đoạn 1 và các lĩnh vực chưa được thực hiện chế độ đăng ký cấp Giấy phép đầu tư sẽ :

   a. Được áp dụng trên cơ sở đối xử không kém thuận lợi hơn sự đối xử dành cho các công dân và công ty Việt Nam; và

   b. Trong mọi trường hợp, phù hợp với những quy định tại đoạn 1.

5. Chế độ đăng ký cấp giấy phép đầu tư trong các lĩnh vực quy định tại đoạn 2 được quy định như sau :

   a. Thủ tục đăng ký chỉ yêu cầu cung cấp các thông tin cơ bản liên quan đến nhà đầu tư và dự án đầu tư dự kiến.

   b. Việc đăng ký như vậy sẽ được chấp thuận và cấp nhanh chóng mà không kèm theo bất kỳ điều kiện nào trừ trường hợp Phụ lục H và thư này quy định khác.

c. Trừ trường hợp Phụ lục H và thư này quy định khác, công dân hoặc công ty Hoa Kỳ được lựa chọn đối tác trong nước (nếu có), địa điểm đầu tư, hình thức đầu tư, tỷ lệ góp vốn đầu tư của mình và quyết định tất cả các vấn đề liên quan đến hoạt động của dự án đầu tư đó có phù hợp với các luật và quy định áp dụng chung của Việt Nam.

d. Trong mọi trường hợp, chế độ đăng ký được áp dụng trên cơ sở không kém thuận lợi hơn chế độ dành cho các công dân và công ty của Việt Nam hoặc của bất kỳ nước thứ ba nào.

6. Các quy định nói trên không cản trở Việt Nam trong việc :

   a. Quy định các thủ tục riêng yêu cầu khoản đầu tư theo Hiệp định này phải được thành lập hợp pháp và hoạt động phù hợp với pháp luật và các quy định của Việt Nam với điều kiện các thủ tục đó không được làm tổn hại đến bản chất của bất kỳ quyền nào quy định tại Hiệp định này, Phụ lục H và thư này; hoặc

   b. Duy trì các yêu cầu đối với các khoản đầu tư theo Hiệp định này phù hợp với Phụ lục H, thư này và Điều 11 của Chương IV về TRIMs.

Tôi xin trân trọng xác nhận rằng bức thư này là một phần không tách rời của Hiệp định.

Trân trọng,

VŨ KHOAN

AGREEMENT

BETWEEN THE UNITED STATE OF AMERICA AND THE SOCIALIST REPUBLIC OF VIET NAM ON TRADE RELATIONS

The Government of the United States of America and the Government of the Socialist Republis of Vietnam (hereinafter referred to collectively as "Parties" and individually as "Party"),

Desiring to establish and develop mutually beneficial and equitable economic and trade relations on the basis of mutual respect for their respective independence and sovereignty;

Acknowledging that the adoption of and compliance with international trade norms and standards by the Parties will aid the development of mutually beneficial trade relations, and should be the underlying basis of those relations;

Noting that Vietnam is a developing country at a low level of development, is in the process of economic transition and is taking steps to integrate into the regional and world economy by, *inter alia*, joining the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN), the ASEAN Free Trade Area (AFTA), and the Asia Pacific Economic Cooperation forum (APEC), and working toward membership in the World Trade Organization (WTO);

Having agreed that economic and trade ties and intellectual property rights protection are an important and necessary element in the strengthening of their bilateral relations; and

Being convinced that an agreement on trade relations between the Parties will best serve their mutual interests,

CHAPTER I
TRADE IN GOODS

Article 1

Most Favored Nation (Normal Trade Relations)[1]

1. Each Party shall accord immediately and unconditionally to products originating in or exported to the territory of the other Party treatment no less favorable than that accorded to like products originating in or exported to the territory of any third country in all matters relating to :

   A. customs duties and charges of any kind imposed on or in connection with importation or exportation, including the method of levying such duties and charges;

   B. methods of payment for imports and exports, and the international transfer of such payments;

   C. rules and formalities in connection with importation and exportation, including those relating to customs clearance, transit, warehouses and transshipment;

   D. taxes and other internal charges of any kind applied directly or indirectly to imported products;

   E. laws, regulations and other requirements affecting the sale, offering for sale, purchase, transportation, distribution, storage and use of product in the domestic market; and

   F. the application of quantitative restrictions and the granting of licenses.

2. The provisions of paragraph 1 of this Article shall not apply to action by a Party which is consistent with such Party's obligations under the World Trade Organization and the agreements administered thereby. A Party shall nonetheless extend to the products originating in the territory of the other Party most-favored nation treatment in respect of any tariff reductions resulting from multilateral negotiations under the auspices of the World Trade Organization provided such Party accords such benefits to all other WTO members.

3. The provisions of paragraph 1 of this Article shall not apply to :

   A. advantages accorded by either Party by virtue of such Party's full membership in a customs union or free trade area, and

   B. advantages accorded to third countries for the facilitation of frontier traffic.

4. The provisions of sub-paragraph 1. F of this Article shall not apply to trade in textiles and textile products.

---

[1] As used in this Agreement, the term "normal trade relations" shall have the same meaning as the term "most favored nation" treatment.

Article 2

National Treatment

1. Each Party shall administer tariff and nontariff measures affecting trade in a manner which affords meaningful competitive opportunities for products of the other Party with respect to domestic competitors.

2. Accordingly, neither Party shall impose, directly or indirectly, on the products of the other Party imported into its territory, internal taxes or charges of any kind in excess of those applied, directly or indirectly, to like domestic products.

3. Each Party shall accord to products originating in the territory of the other Party treatment no less favorable than that accorded to like domestic products in respect of all laws, regulations and other requirements affecting their internal sale, offering for sale, purchase, transportation, distribution, storage or use.

4. In addition to the obligations of paragraphs 2 and 3 of this Article, the charges and measures described in paragraphs 2 and 3 of this Article shall not otherwise be applied to imported or domestic products so as to afford protection to domestic production.

5. The obligations of paragraphs 2, 3 and 4 of this Article shall be subject to the exceptions set forth in Article III of GATT 1994 and Annex A to this Agreement.

6. Consistent with the provisions of GATT 1994, the Parties shall ensure that technical regulations and standards are not prepared, adopted or applied with a view to creating obstacles to international trade or to protect domestic production. Furthermore, each Party shall accord products imported from the territory of the other Party treatment no less favorable than the better of the treatment accorded to like domestic products or like products originating in any third country in relation to such technical regulations or standards, including conformity testing and certification. Accordingly, the Parties shall :

   A. ensure that any sanitary or phytosanitary measure which is not inconsistent with the provisions of the GATT 1994, is applied only to the extent necessary to protect human, anima or plant life or health, is based o scientific principles and is not maintained without sufficient evidence (i.e., a risk assessment), taking into account the availability of relevant scientific information and regional conditions, such as pest free zones;

   B. ensure that technical regulations are not prepared, adopted or applied with a view to or with the effect of creating unnecessary obstacles to international trade. For this purpose, technical regulations shall not be more trade-restrictive than necessary to fulfil a legitimate objective, taking into account the risks non-fulfillment would create. Such legitimate objectives include national security requirements; the prevention of deceptive practices; protection of human health or safely, animal or plant life or health, or the environment. In assessing such risks, relevant elements of consideration include available

scientific and technical information, related processing technology or intended end-uses of products.

7. Upon the entry into force of this Agreement, each Party shall grant trading rights to the nationals and companies of the other Party. With respect to Vietnam, such trading rights shall be granted in accordance with the following schedule:

   & Upn entry into force of this Agreement, all domestic enterprises shall be allowed to engage in trading activities in all products, subject to restrictions listed in Annexes B and C.

   B. Upon entry into force of this Agreement, enterprises with capital directly invested by U.S. nationals and companies shall be allowed, subject to the restrictions in Annexes B and C, to import goods and products to be used in, or in connection with their production or export activities whether or not such imports are specifically identified in their initial investment license.

   C. Three years after entry into force of this Agreement, enterprises with capital directly invested by U.S. nationals and companies, in production and manufacturing sectors, shall be allowed to engage in trading activities, subject to the restrictions listed in Annexes B, C and D, and provided such enterprises are (i) engaged in substantial business activities in the production and manufacturing sectors; and (ii) are lawfully operating in Vietnam.

   D. Three years after entry into force of this Agreement, U.S. nationals and companies shall be allowed to enter into joint ventures with Vietnamese counterparts to engage in trading activities in all products, subject to restrictions listed in Annexes B, C and D. Equity contributed by U.S. companies shall not exceed 49% of such joint ventures' legal capital. Three years thereafter, this limitation on U.S. ownership shall be 51%

   E. Seven years after entry into force of this Agreement, U.S. companies shall be allowed to establish 100% U.S. – owned companies to engage in trading activities in all products, subject to restrictions listed in Annexes, B, C and D.

8. If a Party has not acceded to the International Convention on the Harmonized Commodity Description and Coding System, it will undertake every reasonable effort to do so as soon as possible, but no later than one year after the entry into force of this Agreement.

Article 3

General Obligations with Respect to Trade

1. The Parties shall seek to achieve a satisfactory balance of market access opportunities throught the satisfactory reciprocation of reductions in tariffs and nontariff barriers to trade in goods resulting from multilateral negotiations.

2. The Parties shall except as specifically provided in Annexes B and C to this Agreement, eliminate all import and export restrictions, quotas, licensing requirements, and controls for all product and service categories, other than those that would be permitted by GATT 1994.

3. The Parties shall, within two years of the entry into force of this Agreement, limit all fees and charges of whatever character (other than import and export duties and other taxes with the purview of Article 2 of this Chapter) imposed on or in connection with importation or exportation to an amount approximate to the cost of services rendered, and ensure that such fees and charges do not represent and indirect protection to domestic products or a taxation of imports or exports for fiscal purposes;

4. The Parties shall, within two years of the entry into force of this Agreement, adopt a system of customs valuation based on the transaction value of the imported merchandise on which duty is assessed, or of like merchandise, rather than on the value of merchandise of national origin or on arbitrary or fictitious values, with the transaction value being the price actually paid or payable for the goods when sold for export to the country of importation in accordance with the standards established in the Agreement on Implementation of Article VII of the GATT 1994; and

5. Within two years of entry into force of this Agreement, the Parties shall ensure that the fees and charges referred to in paragraph 3 of this Article and the customs valuation system referred to in paragraph 4 of this Article are imposed or implemented uniformly and consistently throughout each Party's customs territory.

6. In addition to the obligations set forth in Article 1, Vietnam shall provide tariff treatment to products originating in the customs territory of the United States in accordance with the provision of Annex E.

7. Neither Party shall require its nationals or companies to engage in barter or countertrade transactions with nationals or companies of the other Party. Nevertheless, where nationals or companies decide to resort to barter or countertrade operations, the Parties may furnish them information to facilitate the transaction and assist them as they would with respect to other export and import operations.

8. The United States shall consider Vietnam's eligibility for the Generalized System of Preferences.

Article 4

Expansion and Promotion of Trade

Each Party shall encourage and facilitate the holding of trade promotional events such as trade fairs, exhibitions, missions and seminars in its territory and in the territory of the other Party, Similarly, each Party shall encourage and facilitate the participation of its respective nationals and companies in such events. Subject to the laws in force within their respective territories, the Parties agree to allow the import and re-export

on a duty free basis of all articles for use in such events, provided that such articles are not sold or otherwise transferred.

Article 5

Government Commercial Offices

1. Subject to its laws and regulations governning foreign missions, each Party shall allow government commercial offices of the other Party to hire host-country nationals and, subject to immigration laws and procedures, third-country nationals.

2. Each Party shall ensure unsure unhindered access of host-country nationals to government commercial offices of the other Party.

3. Each Party shall allow the participation of its nationals and companies in the commercial activities of the other Party's government commercial offices.

4. Each Party shall allow access by government commercial office personnel of the other Party to the relevant host-country officials, and to representatives of nationals and companies of the host Party.

Article 6

Emergency Action on Imports

1. The Parties agree to consult promptly at the request of either Party whenever either actual or prospective imports of products originating in the territory of the other Party cause or threaten to cause or significantly contribute to market disruption. Market disruption exists within a domestic industry whenever imports of an article, like or directly competitive with an article produced by such domestic industry, are increasing rapidly, either absolutely or relatively, so as to be a significant cause of material injury, or threat thereof, to such domestic industry. The consultations provided in this paragraph shall have the objectives of (a) presenting and examining the factors relating to such imports that may be causing or threatening to cause or significantly contributing to market disruption, and (b) finding means of preventing or remedying such market disruption. Such consultations shall be concluded within sixty days from the date of the request for such consultations, unless the Parties agree otherwise.

2. Unless a different solution is mutually agreed upon during the consultations, the importing Party may (a) impose quantitative import limitations, tariff measures or any other restrictions or measures it deems appropriate, and for such period of time it deems necessary, to prevent or remedy threatened or actual market disruption, and (b) take appropriate measures to ensure that imports from the territory of the other Party comply with such quantitative limitations or other restrictions introduced in connection with market disruption. In this event, the other Party shall

be free to deviate from its obligations under this Agreement with respect to substantially equivalent trade.

3. Where in the judgment of the importing Party, emergency action is necessary to prevent or remedy such market disruption, the importing Party may take such action at any time without prior notice or consultation, on the condition that consultations be effected immediately after taking such action.

4. The Parties acknowledge that the elaboration of the market disruption safeguard provisions in this Article is without prejudice to the right of either Party to apply its laws and regulations applicable to trade in textiles and textile products, and its laws and regulations applicable to unfair trade, including antidumping and counter vailing duty laws.

Article 7

Commercial Disputes

For the purposes of Chapter I of this Agreement :

1. Nationals and companies of either Party shall be accorded national treatment with respect to access to all competent courts and administrative bodies in the territory of the other Party, as plaintiffs, defendants or otherwise. They shall not be entitled to claim or enjoy immunity from suit or execution of judgment, proceedings for the recognition and enforcement of arbitral awards, or other liability in the territory of the other Party with respect to commercial transactions. They also shall not claim or enjoy immunities from taxation with respect to commercial transactions, except as may be provided in other bilateral agreements.

2. The Parties encourage the adoption of arbitration for the settlement of disputes arising out of commercial transactions concluded between nationals or companies of the United States of America and nationals or companies of the Socialist Republic of Vietnam. Such arbitration may be provided for by agreements in contracts between such nationals and companies, or in separate written agreements between them.

3. The parties to such transactions may provide for arbitration under any internationally recognized arbitration rules, including the UNCITRAL Rules of December 15, 1976, and any modifications thereto, in which case the parties should designate and Appointing Authority under said rules in a country other than the United States of America or the Socialist Republic of Vietnam.

4. The parties to the dispute, unless otherwise agreed between them, should specify as the place of arbitration a country other than the United States of America or the Socialist Republic of Vietnam, that is a party to the Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards, done at New York, June 10, 1958.

5. Nothing in this Article shall be construed to prevent, and the Parties shall not prohibit, the parties from agreeing upon any other form of arbitration or on the law to be applied

in such arbitration, or other form of dispute settlement which they mutually prefer and agree best suits their particular needs.

6. Each Party shall ensure that an effective means exists within its territory for the recognition and enforcement of arbitral awards.

Article 8

State Trading

1. The parties may establish or maintain a state enterprise, or grant to any enterprise, formally or in effect, exclusive or special privileges, to import and export the products listed in Annex C, provided however, that any such enterprise shall, in its purchases or sales involving either imports or exports, act in a manner consistent with the general principles of non-discriminatory treatment prescribed in this Agreement for governmental measures affecting imports or exports by private traders.
2. The provisions of paragraph 1 of this Article shall be understood to require that such enterprises shall, having due regard to the other provisions of this Agreement, make any such purchases or sales solely in accordance with commercial considerations, including or sale, and shall afford the enterprises of the other Party adequate opportunity, in accordance with customary business practice, to compete for participation in such purchases or sales.
3. The provisions of paragraph 1 of this Article shall not apply to imports of products for immediate or ultinate consumption in government use and not otherwise for resale or use in the production of goods for sale. With respect to such imports, each Party shall accord to the trade of the other Party fair and equitable treatment.

Article 9

Definitions

As used in this Chapter, the terms set forth below shall have the following meaning :

1. "company", means any entity constituted or organized under applicable law, whether or not for profit, and whether privately or governmentally owned or controlled, and includes a corporation, trust, partnership, sole proprietorship, branch, joint venture, association, or other organization.
2. "enterprise", means a company.
3. "national," means a natural person who is a national of a Party under its applicable law.
4. "commercial dispute," means a dispute between parties to a commercial transaction which arises out of that transaction.
5. "trading rights," means the right to engage in import or export activities.

CHAPTER II :

INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS

Article 1

Objective, Principles and Scope of Obligations

1. Each Party shall provide in its territory to the nationals of the other Party adequate and effective protection and enforcement of intellectual property rights.

2. The Parties recognize the underlying public policy objectives of national systems for the protection of intellectual property, including developmental and technological objectives, and ensure that measures to protect and enforce intellectual property rights do not themselves become barriers to legitimate trade.

3. To provide adequate and effective protection and enforcement of intellectual property rights, each Party shall, at a minimum, give effect to this Chapter and the substantive economic provisions of :

   A. the Geneva Convention for the Protection of Producers of Phonograms Against Unauthorized Duplication of their Phonograms, 1971 (Geneva Convention);

   B. the Berne Convention for the Protection of Literary and Artistic Works, 1971 (Berne Convention);

   C. the Paris Convention for the Protection of Industrial Property, 1967 (Paris Convention);

   D. the International Convention for the Protection of New Varieties of Plants, 1978 (UPOV Convention (1978), or the International Convention for the Protection of New Varieties of Plants, 1991 (UPOV Convention (1991); and

   E. the Convention Relating to the Distribution of Programme-Carrying Signals Transmitted by Satellite (1974).

If a Party has not acceded to the specified text of any such Conventions on or before the date of entry into force of this Agreement, it shall promptly make every effort to accede.

4. A Party may implement in its domestic law more extensive protection and enforcement of intellectual property rights than is required under this Chapter, provided that such protection and enforcement are not inconsistent with this Chapter

Article 2

Definitions

For purposes of this Chapter :

1. "confidential information" includes trade secrets, privileged information, and other undisclosed information that has not become subject to an unrestricted public disclosure under the Party's domestic law.

2. "encrypted program-carrying satellite signal" means a program-carrying satellite signal that is transmitted in a form whereby the aural or visual characteristics, or both, are modified or altered for the purpose of preventing the unauthorized reception of a program carried in that signal by persons without the authorized equipment that is designed to eliminate the effects of such modification or alteration.

3. "intellectual property rights" refers to copyrights and related rights, trademarks, patents, layout designs (topographies) of integrated circuits, encrypted program-carrying satellite signals, confidential information (trade secrets), industrial designs and rights in plant varieties.

4. "lawful distributor of an encrypted satellite signal" in a Party means the person who originally transmitted the signal.

5. "national" of Party shall, in respect of the relevant intellectual property rights, be understood as those natural or legal persons that would meet the criteria for eligibility for protection provided for in the Paris Convention, the Berne Convention, the Geneva Convention, the Convention Relating to the Distribution of Programme-Carrying Signals Transmitted by Satellite, the International Organizations, the UPOV Convention (1978), the UPOV Convention (1991) or the Treaty on Intellectual Property in Respect of Integrated Circuits adopted at Washington in 1989, as if each Party were a Party to those Convention, and with respect to intellectual property rights that are not the subject of these Convention, "national of a Party" shall be understood at least to include any person that is a citizen or permanent resident of that Party.

6. "public" includes, with respect to rights of communication and performance of works provided for under Article 11, 11 bis(1) and 14(1)(ii) of the Berne Convention, with respect to dramatic, dramatico-musical, musical and cinematographic works, at least, any aggregation of individuals intended to be the object of, and capable of perceiving, communications or performances of works, regardless of whether they can do so at the same or different times or in the same or different places, provided that such an aggregation is larger than a family and its immediate circle of acquaintances or is not a group comprising a limited number of individuals having similarly close ties that has not been formed for the principal purpose of receiving such performances and communications of works.

7. "right holder" includes the right holder personally, any other natural or legal person authorized by the right holder who is an exclusive licensee of the right, or other

authorized persons, including federations and associations, having legal standing under domestic law to assert such rights.

Article 3
National Treatment

1. Each Party shall accord to nationals of the other Party treatment no less favorable than it accords to its own nationals with regard to the acquisition, protection, enjoyment and enforcement of all intellectual property rights and any benefits derived therefrom.

2. A Party shall not, as a condition of according national treatment under this Article, require right holders to comply with any formalities or conditions (including fixation, publication or exploitation in the territory of a Party) in order to acquire , enjoy, enforce and exercise rights or benefits in respect of copyright and related rights.

3. A Party may derogate from paragraph 1 in relation to its judicial and administrative procedures for the protection or enforcement of intellectual property rights, including any procedure requiring a national of the other Party to designate for service of process an address in the Party's territory or to appoint an agent in the Party's territory, if the derogation is consistent with the relevant Convention listed in Article 1.3 above, provided that such derogation.

   A. is necessary to secure compliance with measures that are not inconsistent with this Agreement; and

   B. is not applied in a manner that would constitute a restriction on trade.

4. No Party shall have any obligation under this Article with respect to procedures provided in multilateral agreements concluded under the auspices of the World Intellectual Property Organization relating to the acquisition or maintenance of intellectual property rights.

Article 4
Copyright and Related Rights

1. Each Party shall protect all works that embody original expression within the meaning of the Berne Convention. In particular:

   A. all types of computer programs are literary works within the meaning of the Berne Convention and each Party shall protect them as such; and

   B. compilations of data or other material, whether in machine readable or other form, which by reason of the selection or arrangement of their contents constitute intellectual creations, shall be protected as works.

The protection a Party provides under subparagraph (B) shall not extend to the data or material itself, or prejudice any copyright subsisting in that data or material.

2. Each Party shall provide to authors and their successors in interest those rights enumerated in the Berne Convention in respect of works covered by paragraph 1, and shall provide the right to authorize or prohibit :

   A. the importation into the Party' territory of copies of the work;

   B. the first public distribution of the original and each copy of the work by sale, rental or otherwise;

   C. the communication of a work to the public; and

   A. the rental of the original or a copy of a computer program for the purposes of commercial advantage.

Subparagraph (D) shall not apply where the copy of the computer program is not itself and essential object of the rental. Each Party shall provide that putting the original or a copy of a computer program on the market with the right holder's consent shall not exhaust the rental right.

3. Each Party shall provide that for copyright and related rights :

   - any person acquiring or holding any economic rights may freely and separately transfer such rights by contract; and
   - any person acquiring or holding any such economic rights by virtue of a contract, including contracts of employment underlying the creation of works and sound recordings, shall be able to exercise those rights in its own name and enjoy fully the benefits derived from those rights.

4. Each Party shall provide that, where the tern of protection of a work is to be calculated on a basis other than the life of a natural person, the tern shall be not less than 75 years from the end of the calendar year of the first authorized publication of the work or, failing such authorized publication within 25 years from the creation of the work, not less than 100 years from the end of the calendar year of the creation of the work.

5. Neither Party may grant translation or reproduction licenses permitted under the Appendix to the Berne Convention where legitimate needs in that Party's territory for copies or translations of the work could be met by the right holder's voluntary actions but for obstacles created by the Party's measures.

6. Each Party shall provide to the right holder in a sound recording the right to authorize or prohibit :

   ⊙ the direct or indirect reproduction, in whole or in part, of the sound recording;

   ⊙ the importatio into the Party's territory of copies of the sound recording;

   ⊙ the first public distribution of the original and each copy of the sound recording by saele, rental or otherwise; and

⊙. the rental, lease or lending of the original or a copy of the sound recording for the purposes of commercial advantage.

Each Party shall provide that putting the original or a copy of a sound recording on the market with the right holder's consent shall not exhaust the rental right.

7. Each Party shall provide to performers the right to authorize or prohibit:

   A. the fixation of their live musical performances in a sound recording;

   B. the reproduction of unauthorized fixations of their live musical performances in a sound recording;

   C. the transmission or other communication to the public of sounds in a live musical performance; and

   D. the distribution, sale, rental, disposal or transfer of the unauthorized fixations of their live performances in a sound recording, regardless of where the fixations were made.

8. Each Party shall, through operation of this Agreement, apply the provisions of Article 18 of the Berne Convention to works and, with such modifications as may be necessary, to existing sound recordings.

   Each Party shall confine limitations or exceptions to the rights provided for in this Article to certain special cases that do not conflict with a normal exploitation of the work, and do not unreasonably prejudice the legitimate interests of the right holder.

Article 5

Protection of Encrypted Program-Carrying Satellite Signals

1. For serious violations involving the protection of encrypted program-carrying satellite signals, each Party shall make available appropriate remedies, including civil and criminal remedies.

2. Serious violations involving the protection of encrypted program-carrying satellite signals shall include the following:

   A. The manufacture, assembly, modification, or distribution (including import, export, sale or lease) of a device or system, by any person knowing or having reason to know that the device or system is primarily of assistance in the unauthorized decoding of an encrypted program-carrying satellite signal; and

   B. The willful receipt or further distribution of an encrypted program-carrying satellite signal that has been decoded without the authorization of the lawful distributor of the signal (regardless of the location of such person) or of any other person or persons designated by the original transmitter as authorized distributors of such signal in such Party.

3. Each Party shall provide that civil remedies provided for pursuant to paragraph 1 of this Article shall be available to any person that holds an interest in the encrypted program-carrying satellite signal or the content thereof.

Article 6

Trademarks

1. For the purposes of this Agreement, a trademark consists of any sign, or any combination of signs, capable of distinguishing the goods or services of one person from those of another, including words, personal names, designs, letters, numerals, combinations of colors, figurative elements or the shape of goods or of their packaging. Trademarks shall include service marks, collective marks and certification marks.

2. Each Party shall provide to the owner of a registered trademark the right to prevent all persons not having the owner's consent from using in commerce identical or similar signs for goods or services that are identical, or similar to those goods or services in respect of which the owner's trademark is registered, where such use would result in a likelihood of confusion. In the case of the use of an identical sign for identical goods or services, a likelihood of confusion shall be presumed. The rights described above shall not prejudice any prior rights, nor shall they affect the possibility of making rights available on the basis of use.

3. A Party may make registrability depend on use. However, actual use of a trademark shall not be a condition for filing an application for registration. Neither Party may refuse an application solely on the ground that intended use has not taken place before the expiry of a period of three years from the date of application for registration.

4. Each Party shall provide system for the registration of trademarks, which shall include:

   A. examination of applications;

   B. notice to be given to an applicant of the reasons for the refusal to register a trademark;

   C. a reasonable opportunity for the applicant to respond to the notice;

   D. publication of each trademark either before or promptly after it is registered; and

   E. a reasonable opportunity for interested persons to petition to cancel the registration of a trademark.

5. The nature of the goods or services to which a trademark is to be applied shall in no case form an obstacle to the registration of a trademark.

6. Article 6bis of the Paris Convention shall apply, with such modifications as may be necessary, to services. In determining whether a trademark is well-know, account shall be taken of the knowledge of the trademark in the relevant sector of the public,

including knowledge in the Party's territory obtained as a result of the promotion of the trademark. Neither Party may require that the reputation of the trademark extend beyond the sector of the public that normally deals with the relevant goods or services or that the trademark be registered.

7. Each Party shall use the International Classification of Goods and Services for registration. Neither Party shall use such classification as the only basis for determining the likelihood of confusion.

8. Each Party shall provide that the initial registration of a trademark be for a tern of a least 10 years, and that the registration be indefinitely renewable for terms of not less than 10 years when conditions for renewal have been met.

9. Each Party shall require the use of a trademark to maintain a registration. The registration may be canceled for the reason of non-use only after an uninterrupted period of a least three years of non-use, unless valid reasons based on the existence of obstacles to such use are shown by the trademark owner. The law shall recognize, as valid reasons for non-use, circumstances arising independently of the will of the trademark owner that constitute an obstacle to the use of the trademark, such as import restrictions on, or other government requirements for, goods or services identified by the trademark.

10. Each Party shall recognize the use of a trademark by a person other than the trademark owner, where such use is subject to the owner's control, as use of the trademark for purposes of maintaining the registration.

11. Neither Party may encumber the use of a trademark in commerce by special requirements, such as a use that reduces the trademark's function as an indication of source or a use with another trademark.

12. A Party may determine conditions on the licensing and assignment of trademarks, it being understood that the compulsory licensing of trademarks shall not be permitted. The owner of a registered trademark shall have the right to assign its trademark with or without the transfer of the business to which the trademark belongs. However, a Party may require a transfer of good will in a mark as part of a valid transfer of the mark.

13. A Party may provide limited exceptions to the rights conferred by a trademark, such as fair use of descriptive terms, provided that such exceptions take into account the legitimate interests of the trademark owner and of other persons.

14. A Party may refuse to register trademarks that consist of or comprise immoral, deceptive or scandalous matter, or matter that may disparage or falsely suggest a connection with persons, living or dead, institutions, beliefs or a Party's national symbols, or bring them into contempt or disrepute. Each Party shall prohibit the registration as a trademark of words that generically designate goods or services or types of goods or services to which the trademark applies.

Article 7

Patents

1. Subject to the provision of paragraph 2 of this Article, each Party shall make patents available for any invention, whether a product or process, in all fields of technology, provided that such invention is new, resulted from an inventive step and is capable of industrial application. For purposes of this Article, a Party may deem the terms "inventive step" and "capable of industrial application" to be synonymous with the terms "non-obvious" and "useful", respectively.

2. Parties may exclude from patentability :

   A. inventions, the prevention within their territory of the commercial exploitation of which is necessary to protect public order or morality, including to protect human, animal or plant life or health or to avoid serious prejudice to the environment, provided that such exclusion is not made merely because the exploitation is prohibited by their law;

   B. diagnotic, therapeutic and surgical methods for the treatment of humans or animals;

   C. essentially biological processes for the production of plants or animals other than non-biological and microbiological processes; animal varieties; plant varieties. The exclusion for plant varieties is limited to those plant varieties that satisfy the definition provided in Article 1 (vi) of the UPOV Convention (1991); such definition shall apply mutatis mutandis to animal varieties. The exclusions for plant and animal varieties shall not apply to plant or animal inventions that could encompass more than one variety. Moreover, the Parties shall provide for the protection of plant varieties by an effective sui generis system in accordance with subparagraph 3.D of Article 1 of this Chapter.

3. Each Party shall provide that :

   A. where the subject matter of a patent is a product, the patent shall confer on the patent owner the right to prevent other persons from making, using, selling, offering for sale or importing for these purposes the subject matter of the patent, without the patent owner's consent; and

   B. where the subject matter of a patent is a process, the patent shall confer on the patent owner the right to prevent other persons from using that process and from using, selling, offering for sale or importing for these purposes at least the product obtained directly by that process, without the patent owner's consent.

4. A Party may provide limited exceptions to the exclusive rights conferred by a patent, provided that such exceptions do not conflict with a normal exploitation of the patent and do not unreasonably prejudice the legitimate interests of the patent owner.

5. Patents shall be availablle and patent rights enjoyable without discrimination as to the field of technology or whether products are imported or locally produced.

6. A Party may revoke a patent only when grounds exist that would have justified a refusal to grant the patent.

7. Each Party shall permit patent owners to assign and transfer by succession their patents, and to conclude licensing contracts.

8. A Party may decline to allow use without the authorization of the right holder of a patent. However, where the law of a Party allows for use of the subject matter of a patent, other than use allowed under paragraph 4, without the authorization of the right holder, including use by the government or other persons authorized by the government, the Party shall respect the following provisions :

   A. authorization of such use shall be considered on its individual merits;

   B. such use may be permitted only if, prior to such use, the proposed user has made efforts to obtain authorization from the right holder on reasonable commercial terms and conditions and such efforts have not been successful within a reasonable period of time. The requirement to make such efforts may be waived by a Party in the case of a national emergency or other circumstances of extreme urgency or in cases of public non-commercial use. In situations of national emergency or other circumstances of extreme urgency, the right holder shall, nevertheless, be notified as soon as reasonably practicable. In the case of public non-commercial use, where the government or contractor, without making a patent search, knows or has demonstrable grounds to know that a valid patent is or will be used by or for the government, the right holder shall be informed promptly;

   C. the scope and duration of such use shall be limited to the purpose for which it was authorized, and in the case of semiconductor technology shall only be for public non-commercial use or to remedy a practice determined after judicial or administrative process to be anti-competitive;

   D. such use shall be non-exclusive;

   E. such use shall be non-assignable, except with that part of the enterprise or goodwill that enjoys such use;

   F. any such use shall be authorized predominantly for the supply of the Party's domestic market;

   G. authorization for such use shall be liable, subject to adequate protection of the legitimate interests of the persons so authorized, to be terminated if and when the circumstances that led to it cease to exist and are unlikely to recur. The competent authority shall have the authority to review, on petition of an interested party, the continued existence of these circumstances;

H. the right holder shall be paid adequate remuneration in the circumstances of each case, taking into account the economic value of the authorization;

I. the legal validity of any decision relating to the authorization shall be subject to judicial or other independent review by a distinct higher authority;

J. any decision relating to the remuneration provided in respect of such use shall be subject to judicial or other independent review by a distinct higher authority;

K. the Party shall not be obliged to apply the conditions set out in subparagraphs B and F of this Article where such use is permitted to remedy a practive determined after judicial or administrative process to be anticompetitive. The need to correct anti-competitive practices may be taken into account in determining the amount of remuneration in such cases. Competent authorities shall have the authority to refuse termination of authorization if and when the conditions that led to such authorization are likely to recur; and

L. The party shall not authorize the use of the subject matter of a patent to permit the exploitation of another patent except as a remedy for an adjudicated violation of domestic laws regarding anticompetitive practices.

9. Where the subject matter of a patent is a process for obtaining a product, each Party shall, in any infringement proceeding, place on the defendant the burden of establishing that the allegedly infringing product was made by a process other than the patented process in one or more of the following situations:

   A. the product obtained by the patended process is new; or

   B. a substantial likelihood exists that the allegedly infringing product was made by the process and the patent owner has been unable through reasonable efforts to determine the process actually used.

In the gathering and evaluation of evidence, the legitimate interests of the defendant in protecting its trade secrets shall be taken into account.

10. Each Party shall provide a term of protection for patents that shall not end before the expiration of a period of twenty years counted from the date of filing. A Party may extend the term of patent protection, in appropriate cases, to compensate for delays caused by regulatory approvall processes.

Article 8

Layout Designs (Topographies) of Integrated Circuits

1. Each Party shall protect layout designs (topographies) of integrated circuits ("layout designs") in accordance with Article 2 through 7, 12 and 16(3), other than Article 6(3), of the Treaty on Intellectual Property in Respect of Integrated Circuits as opened for signature on May 26, 1989, and, in addition, shall comply with the provisions of paragraphs 2 through 8 of this Article.

2. Subject to paragraph 3, each Party shall make it unlawful for any person without the right holder's authorization to reproduce, import or distribute a protected layout design, an integrated circuit in which a protected layout design is incorporated, or an article incorporating such an integrated circuit only insofar as it continues to contain an unlawfully reproduced layout design.

3. Neither Party may make unlawful any of the acts referred to in paragraph 2 performed in respect of an integrated circuit that incorporates an unlawfully reproduced layout design, or any article that incorporates such an integrated circuit, where the person performing those acts or ordering those acts to be done did not know and had no reasonable ground to know, when it acquired the integrated circuit or article incorporating such an integrated circuit, that it incorporated an unlawfully reproduced layout design.

4. Each Party shall provide that, after the person referred to in paragraph 3 has received sufficient notice that the layout design was unlawfully reproduced, such person may perform any of the acts with respect to the stock on hand or ordered before such notice, but shall be liable to pay the right holder for doing so an amount equivalent to a reasonable royalty such as would be payable under a freely negotiated license in respect of such a layout design.

5. Neither Party may permit the compulsory licensing of layout designs of integrated circuits.

6. Any Party that requires registration as a condition for protection of a layout design shall provide that the term of protection shall not end before the expiration of a period of 10 years counted from the date of filing an application for registration or from the date on which the layout design is first commercial exploited in the world. whichever occurs first.

7. Where a Party does not require registration as a condition for protection of a layout design, the Party shall provide a term of protection of not less than 10 years from the date of the first commercial exploitation of the layout design, wherever in the world it occurs.

8. Notwithstanding paragraph 6 and 7, a Party may provide that the protection shall lapse 15 years after the creation of the layout design.

Article 9

Confidential Information (Trade Secrets)

1. In the course of ensuring effective protection against unfair competition as provided in Article 10 bis of the Paris Convention (1967), each Party shall protect confidential information in accordance with paragraph 2 below and data submitted to government or governmental agencies in accordance with paragraph 5 and 6 below

2. Each Party shall provide the legal means for any person to prevent confidential information from being disclosed to, acquired by, or used by others without the consent of the person lawfully in control of the information in a manner contrary to honest commercial practices, in so far as, and for so long as

   A. the information is not generally known or readily ascertainable;

   B. the information has commercial value because it is secret; and

   C. the person lawfully in control of the information has taken reasonable steps under the circumstances to keep it secret.

3. For the purposes of this Agreement, "in a manner contrary to honest commercial practices" shall mean at least practices, such as breach of contract, breach of confidence and inducement to breach, and includes the acquisition of undisclosed information by third parties who knew, or were negligent in failing to know, that such practices were involved in the acquisition.

4. Neither Party may discourage or impede the voluntary licensing of confidential information by imposing excessive or discriminatory conditions on such licenses or conditions that dilute the value of the confidential information.

5. If a Party requires, as a condition for approving the marketing of pharmaceutical or agrochemical products, the submission of undisclosed test or other data, the origination of which involves a considerable effort, the Party shall protect such data against unfair commercial use. In addition, each Party shall protect such data against disclosure, except where necessary to protect the public.

6. Each Party shall provide that for data of a type referenced in paragraph 5 that are submitted to the Party after the date of entry into force of this Agreement, no other applicant for product approval may, without permission of the person that submitted them, rely on that data in support of an application for product approval during a reasonable period of time after their submission. For this purpose, a reasonable period shall normally mean not less than five years from the date on which the Party granted approval to the person that produced the data for approval to market its product, taking into account the nature of the data and the person's efforts and expenditures in producing them.

Article 10

Industrial Designs

1. Each Party shall provide for the protection of independently created industrial designs, that are new or original. A Party may provide that:

   A. designs are not new or original if they do not significantly differ from known designs or combinations of know design features; and

B. such protection shall not extend to designs dictated essentially by technical or functional considerations.

2. Each Party shall ensure that the requirements for securing protection for textile designs, in particular in regard to any cost, examination or publication, do not unreasonably impair a person's opportunity to seek and obtain such protection. A Party may comply with this obligation through industrial design law or copyright law.

3. Each Party shall provide the owner of a protected industrial design the right to prevent other persons not having the owner's consent from making, selling, importing or otherwise distributing articles bearing or embodying a design that is a copy, or substantially a copy, of the protected design, when such acts are undertaken for commercial purposes.

4. A Party may provide limited exceptions to the protection of industrial designs, provided that such exceptions do not conflict with the normal exploitation of protected industrial designs and do not unreasonably prejudice the legitimate interests of the owner of the protected design.

5. Each Party shall provide a term of protection for industrial designs available for the amount of a least 10 years.

Article 11

Enforcement of Intellectual Property Rights

1. As specified in this Article an Article 12 through 15 hereof, each Party shall provide procedures in its domestic law that permit effective action against infringement of the intellectual property rights covered by this Chapter. These procedures shall include expeditious remedies to prevent infringement and remedies substantial enough to deter future infringement. Each Party shall apply enforcement procedures in a manner that does not create barriers to legitimate trade and contains effective safeguards against abuse.

2. Each Party shall ensure that its enforcement procedures are fair and equitable; are not unnecessarily complicated or costly, and do not entail unreasonable time limits or unwarranted delays.

3. Each Party shall ensure that decisions on the merits of a case in judicial and administrative enforcement proceeding are :

   A. in writing and state the reasons on which the decisions are based;

   B. made available without undue delay at least to the parties in a proceeding; and

   C. based only on evidence in respect of which such parties were offered the opportunity to be heard.

4. Each Party shall ensure that parties in a proceeding have an opportunity to have final administrative decisions reviewed by a judicial authority of that Party and,

subject to jurisdictional provisions in its domestic laws concerning the importance of a case, to have reviewed at least the legal aspects of initial judicial decisions on the merits of a case. Notwithstanding the above, neither Party shall be required to provide for judicial review of acquittals in criminal cases.

Article 12

Specific Procedural and Remedial Aspects of Civil and Administrative Procedures

Each Party shall make available to right holders civil judicial procedures for the enforcement of any intellectual property right covered by this Agreement. Each Party shall provide that:

A. defendants have the right to written notice that is timely and contains sufficient detail, including the basis of the claims;

B. parties in a proceeding are allowed to be represented by independent legal counsel;

C. enforcement procedures do not include imposition of overly burdensome requirements concerning mandatory personal appearances;

D. all parties in a proceeding are duly entitled to substantiate their claims and to present relevant evidence; and

E. the procedures include a means to identify and protect confidential information.

2. Each Party shall authorize its judicial authorities:

A. where a party in a proceeding has presented reasonably available evidence sufficient to support its claims and has specified evidence relevant to the substantiation of its claims that is within the control of the opposing party, to order the opposing party to produce such evidence, subject in appropriate cases to conditions that ensure the protection of confidential information;

B. where a party in a proceeding voluntarily and without good reason refuses access to, or otherwise does not provide relevant evidence under that party" control within a reasonable period, or significantly impedes a proceeding relating to an enforcement action, to make preliminary and final determinations, affirmative or negative, on the basis of the evidence presented, including the complaint or the allegation presented by the party adversely affected by the denial of access to evidence, subject to providing the parties an opportunity to be heard on the allegations or evidence;

C. to order a party in a proceeding to desist from an infringement, including measures to prevent the entry into the channels of commerce of imported goods that involve the infringement of an intellectual property right, immediately after customs clearance of such goods.

D. to order the infringer of an intellectual property right to pay the right holder damages adequate to compensate for the injury the right holder has suffered because of the infringement and the profits of the infringer that are attributable to the infringement and are not taken into account in computing the actual damages;

E. to order an infringer of an intellectual property right to pay the right holder's expenses, which may include appropriate attorney's fees; and

F. to order a party in a proceeding at whose request measures were taken and who has abused enforcement procedures to provide adequate compensation to any party wrongfully enjoined or restrained in the proceeding for the injury suffered because of such abuse and to pay that party's expenses, which may include appropriate attorney's fees.

3. With respect to the authority referred to in subparagraph 2.D, a Party shall, at least with respect to works protected by copyright or neighboring rights, provide judicial authorities with the authority to order the payment of pre-established damages. Judicial authorities shall exercise such authority at their discretion.

4. Each Party shall, in order to create an effective deterrent to infringement and counterfeiting, authorize its judicial authorities to order that :

A. goods that they have found to be infringing be, without compensation of any sort, disposed of outside the channels of commerce in such a manner as to avoid any injury caused to the right holder or, unless this would be contrary to existing constitutional requirements, destroyed; and

B. materials and implements the predominant use of which has been in the creation of the infringing goods be, without compensation of any sort, disposed of outside the channels of commerce in such a manner as to minimize the risks of further infringements.

In considering whether to issue such an order, judicial authorities shall take into account the need for proportionality between the seriousness of the infringement and the remedies ordered, as well as the interests of other persons. In regard to counterfeit trademark goods, the simple removal of the trademark unlawfully affixed shall not be sufficient, other than in exceptional cases, to permit release of the goods into the channels of commerce.

5. In respect of the administration of any law pertaining to the protection or enforcement of intellectual property rights, each Party may exempt public authorities and officials from liability, unless their actions were not taken or intended in good faith in the course of the administration of such laws.

6. Notwithstanding the other provisions of Article 11 through 15 of this Chapter, in any case of infringement of an intellectual property right brought against a Party to this Agreement, remedies availabe against that Party may be limited to the payment to the right holder of adequate remuneration in the circumstances of each case, taking

into account the economic value of the use.

7. Each Party shall provide that, where a civil remedy can be ordered as a result of administrative procedures on the merits of a case, such procedures shall conform to principles equivalent in substance to those set out in this Article.

Article 13

Provisional Measures 13

Provisional Measures

1. Each Party shall authorize its judicial authorities to order prompt and effective provisional measures:

   A. to prevent an infringement of any intellectual property right, and in particular to prevent the entry into the channels of commerce in their jurisdiction of allegedly infringing goods, including imported goods immediately after customs clearance; and

   B. to preserve relevant evidence in regard to the alleged infringement.

2. Each Party shall authorize its judicial authorities to require any applicant for provisional measures to provide to the judicial authorities any evidence reasonably available to that applicant that the judicial authorities consider necessary to enable them to determine with a sufficient degree of certainty whether:

   A. the applicant is the right holder;

   B. the applicant's right is being infringed or such infringement is imminent; and

   C. any delay in the issuance of such measures is likely to cause irreparable harm to the right holder, or there is a demonstrable risk of evidence being destroyed.

Each Party shall authorize its judicial authorities to require the applicant to provide a security or equivalent assurance sufficient to protect the interests of the defendant and to prevent abuse.

3. Each Party shall authorize its judicial authorities to require an applicant for provisional measures to provide other information necessary for the identification of the relevant goods by the authority that will execute the provisional measures.

4. Each Party shall authorize its judicial authorities to order provisional measures on an ex parte basis, in particular where any delay is likely to cause irreparable harm to the right holder, or where there is a demonstrable risk of evidence being destroyed.

5. Each Party shall authorize that where provisional measures are adopted by that Party's judicial authorities on an ex parte basis:

   A. a person affected shall be given notice of those measures without delay but in any event no later than immediately after the execution of the measures;

B. a defendant shall, on request, have those measures reviewed by that Party's judicial authorities for the purpose of deciding, within a reasonable period after notice of those measures is given, whether the measures shall be modified, revoked or confirmed, and shall be given an opportunity to be heard in the review proceedings.

6. Without prejudice to paragraph 5, each Party shall provide that, on the request of the defendant, the Party's judicial authorities shall revoke or otherwise cease to apply the provisional measures taken on the basis of paragraphs 1 and 4 if proceedings leading to a decision on the merits are not initiated:

   A. within a reasonable period as determined by the judicial authority ordering the measures where the Party's domestic law so permits; or

   B. in the absence of such a determination, within a period of no more than 20 working days or 31 calendar days, whichever is longer.

7. Each Party shall authorize its judicial authorities to order, on request of the defendant, that the applicant provide compensation for injury caused by provisional measures:

   A. if the provisional measures are revoked or lapse because of any act or omission of the applicant, or

   B. if the judicial authorities subsequently find there has been no infringement or threat of infringement of any intellectual property right.

8. Each Party shall provide that, where a provisional measure can be ordered as a result of administrative procedures, such procedures shall conform to principles equivalent in substance to those set out in this Article.

Article 14

Criminal Procedures and Penalties

1. Each Party shall provide criminal procedures and penalties to be applied at least in cases of willful trademark counterfeiting or infringement of copyrights or neighboring rights on a commercial scale. Each Party shall provide that penalties available include imprisonment or monetary fines, or both, sufficient to provide a deterrent, consistent with the level of penalties applied for crimes of a corresponding gravity.

2. Each Party shall provide that, appropriate cases, its judicial authorities may order the seizure, forfeiture and destruction of infringing goods and of any materials and implements the predominant use of which has been in the commission of the offense.

3. Each Party may provide that, in appropriate cases, its judicial authorities may impose criminal penalties for the infringement of intellectual property right other than those in paragraph 1 of this Article, where they are committed wilfully and on a commercial scale.

Article 15

Enforcement of intellectual property right at the Border

1. Each Party shall adopt procedures to enable a right holder, who has valid grounds for suspecting that the importation of counterfeit trademark goods or unauthorized copies of works protected by copyrights or neighboring rights may take place, to lodge an application in writing with its competent authorities, whether administrative or judicial, for the suspension by the customs administrative of the release of such goods into free circulation. No Party shall be obligated to apply such procedures to goods in transit. A Party may permit such an application to be made in respect of goods that involve other infringements of intellectual property right, provide that the requirements of this Article are met. A Party may also provide for corresponding procedures concerning the suspension by the customs administration of the release of infringing goods destined for exportation from its territory.

2. Each Party shall require any applicant who initiates procedures under paragraph 1 to provide adequate evidence:

   A. to satisfy that Party's competent authorities that, under its domestic laws, there is prima facie an infringement of its intellectual property right; and

   B. to supply a sufficiently detailed description of the goods to make them readily recognizable by the customs administration.

The competent authorities shall inform the applicant within a reasonable period whether they have accepted the application and, if so, the period for which the customs administration will take action.

3. Each Party shall authorize its competent authorities to require an applicant under paragraph 1 to provide a security or equivalent assurance sufficient to protect the defendant and the competent authorities and to prevent abuse. Such security or equivalent assurance shall not unreasonably deter recourse to these procedures.

4. A Party's customs administration, upon receiving an application pursuant to procedures adopted in accordance with this Article, may suspend the release of goods involving industrial designs, patents, integrated circuits or trade secrets into free circulation on the basis of a decision other than by a judicial or other independent authority; provided, however, if the period set forth in paragraph 6 through 8 has expired without the granting of provisional relief by the duly empowered authority, and provided that all other conditions for importation have been complied with, such Party shall permit the owner, importer or consignee of such goods to receive such goods for entry into commerce on the posting of a security in an amount sufficient to protect the right holder against any infringement. Payment of such security shall not prejudice any other remedy available to the right holder, it being understood that the security shall be released if the right holder fails to pursue its right of action within a reasonable period of time.

5. Each Party shall ensure that its customs administration will promptly notify the importer and the applicant when the customs administration suspends the release of goods pursuant to paragraph 1.

6. Each Party shall ensure that its customs administration will release goods from suspension if within a period not exceeding 10 working days after the applicant under paragraph 1 has been served notice of the suspension the customs administration has not been informed that :

   A. a party other than the defendant has initiated proceedings leading to a decision on the merits of the case, or

   B. a competent authority has taken provisional measures prolonging the suspension, provided that all other conditions for importation or exportation have been met. Each Party shall provide that, in appropriate cases, the customs administration may extend the suspension by another 10 working days.

7. Each Party shall ensure that if proceedings leading to a decision on the merits of the case have been initiated, a review, including a right to be heard, shall take place on request of the defendant with a view to deciding, within a reasonable period, whether the measures shall be modified, revoked or confirmed.

8. Notwithstanding paragraph 6 and 7, where the suspension of the release of goods is carried out or continued in accordance with a provisional judicial measure, Article 13.6 of this Chapter shall apply.

9. Each Party shall ensure that its competent authorities have the authority to order the applicant under paragraph 1 to pay the importer, the consignee and the owner of the goods appropriate compensation for any injury caused to them through the wrongful detention of goods or through the detention of goods released pursuant to paragraph 6.

10. Without prejudice to the protection of confidential information, each Party shall ensure that its competent authorities have the authority to give the right holder sufficient opportunity to have any goods detained by the customs administration inspected in order to substantiate its claims. Each Party shall also ensure that its competent authorities have the authority to give the importer an equivalent opportunity to have any such goods inspected. Where the competent authorities have made a positive determination on the merits of a case, a Party may provide the competent authorities the authority to inform the right holder of the names and addresses of the consignor, the importer and the consignee, and of the quantity of the goods in question.

11. Where a Party requires its competent authorities to act on their own initiative and to suspend the release of goods in respect of which they have acquired prima facie evidence that an intellectual property right is being infringed :

A. The competent authorities may at any time seek from the right holder any information that might assist them to exercise these powers;

B. the importer and the right holder shall be promptly notified of the suspension by the Party's competent authorities, and where the importer lodges an appeal against the suspension with competent authorities, the suspension shall be subject to the conditions, with such modifications as may be necessary, set out in paragraphs 6 through 8; and

C. the Party may exempt public authorities and officials from liability, except when the offending actions were not taken or intended in good faith.

12. Without prejudice to other rights of action open to the right holder and subject to the defendant's right to seek judicial review, each Party shall provide that its competent authorities shall have the authority to order the destruction or disposal of infringing goods in accordance with the principles set out in Article 12.4 of this Chapter. In regard to counterfeit trademark goods, the authorities shall not allow the re-exportation of the infringing goods in an unaltered state or subject them to a different customs procedure, other than in exceptional circumstances.

13. A Party may exclude from the application of paragraphs 1 through 12 small quantities of goods of a non-commercial nature contained in travelers' personal luggage or sent in small consignments that are not repetitive.

Article 16

Existing Subject Matter

To the extent this Agreement requires a Party to increase its level of protection and enforcement of intellectual property rights, it gives rise to obligations in respect of all subject matter existing at the date of application of this Agreement for the Party in question, and which is protected in that Party on the date the Agreement enters into force, or which meets or comes subsequently to meet the criteria for protection under the terms of this Agreement. In respect of this Article, copyright obligations with respect to existing works shall be solely determined under Article 18 of the Berne Convention (1971), and obligations with respect to the rights of producers of phonograms and performers in existing phonograms shall be determined solely under Article 18 of the Berne Convention (1971), which is applied with such modifications as may be necessary.

Article 17

Technical Cooperation

1. The Parties agree to enhance mutually beneficial cooperation in the field of intellectual property rights. To this end, the United States agrees to provide Vietnam with technical assistance to strengthen its regime for the protection and enforcement

of intellectual property rights. Such technical assistance shall be provided on mutually agreed terms and is subject to the availability of appropriated funds. This assistance may be provided through, or in conjunction with, private industry or international organizations.

2. Cooperative activities under this Article may be undertaken in the fields of intellectual property described in Article 2.3 of this Chapter as well as the enforcement of intellectual property rights. Cooperative activities under this Article may include, but are not limited to, such activities as the exchange of experience and training of staff, and have the aim of strengthening the legislative and regulatory framework in the field of intellectual property law, strengthening the administration of intellectual property protection, and strengthening the implementation and effective enforcement of intellectual property laws in Vietnam.

3. To assist in further strengthening its regime for the protection and enforcement of intellectual property rights, Vietnam agrees to seek appropriate technical assistance from relevant international organizations or other interested countries, organizations or agencies.

Article 18

Transitional Provisions

1. Vietnam agrees to implement fully the obligations of this Chapter within the following time periods :

   A. With respect to all obligations in Article 6 and 7, twelve months from the date of entry into force of this Agreement.

   B. With respect to all obligations in Article 4 except the obligations in Article 4.4, and with respect to all obligations in Article 9, eighteen months from the date of entry into force of this Agreement.

   C. With respect to all obligations in Article 1.3.A, 1.3.E, 4.4 and 5, thirty months from the date of entry into force of this Agreement.

   D. With respect to all obligations not referenced in sub-paragraphs 1.A, 1.B or 1.C of this Article, twenty-four months from the date of entry into force of this Agreement.

2. The United States agrees to implement fully the obligations of this Chapter upon entry into force of this Agreement, with the exception of the obligations in Article 8 and Article 3.1 as regards the protection of layout designs (topographies) of integrated circuits, which shall be implemented twenty-four monts from the date of entry into force of this Agreement.

3. Vietnam shall comply fully with the obligations of this Chapter which coincide with those of the WTO Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Right

(1994) upon its accession to the WTO, if such accession occurs before the expiration of the time periods provided in paragraph 1 of this Article.

4. Each Party shall immediately comply with the obligations of this Chapter to the extent possible under its existing laws, and shall not take any measures during the time periods provided in paragraphs 1 and 2 that would result in a lesser degree of consistency with this Chapter.

5. In case of any conflict between the provisions of this Agreement and The Agreement between the Government of the United States of America and the Government of the Socialist Republic of Vietnam on the Establishment of Copyright Relations, signed in Hanoi on June 27, 1997, the provisions of this Agreement shall prevail to the extent of the conflict.

CHAPTER III :

TRADE IN SERVICES

Article 1

Scope and Definition

1. This Chapter applies to measures by the Parties affecting trade in services.
2. For the purposes of this Chapter, trade in services is defined as the supply of a service:
   - A. from the territory of one Party into the territory of the other Party;
   - B. in the territory of one Party to the service consumer of the other Party;
   - C. by a service supplier of one Party, through commercial presence in the territory of the other Party;
   - D. by a service supplier of one Party, through presence of natural persons of a Party in the territory of the other Party.
3. For the purposes of this Chapter:
   - A. "measures by a Party" means measures taken by:
     - (i) central, regional or local governments and authorities; and
     - (ii) non-governmental bodies in the exercise of powers delegated by central, regional or local government or authorities;

In fulfilling its obligations and commitments under this Chapter, each Party shall take such reasonable measures as may be available to it to ensure their observance by regional and local governments and authorities and non-governmental bodies within its territory;

   - B. "services" includes any service in any sector except services supplied in the exercise of governmental authority;
   - C. "a service supplied in the exercise of governmental authorty" means any service which supplied neither on a commercial basis, nor in competition with one or more service suppliers.

Article 2

Most-Favored-Nation Treatment

- With respect to any measure covered by this Chapter, each Party shall accord immediately and unconditionally to services and service suppliers of the other Party treatment no less favorable than that it accords to like services and service suppliers of any other country.

2. A Party may maintain a measure inconsistent with paragraph 1 provided that such a measure is listed in Listing of Article 2 Exemptions in Annex G.

- The provisions of this Chapter shall not be so construed as to prevent either Party from conferring or according advantages to adjacent countries in order to facilitate exchanges limited to contiguous frontier zones of services that are both locally produced and consumed.

Article 3

Economic Integration

1. This Chapter shall not apply to advantages accorded by either Party by virtue of such Party's membership in, or having entered into, an agreement liberalizing trade in services between or among the parties to such an agreement, provided that such an agreement :

   A. has substantial sectoral coverage,[2] and

   B. provides for the absence or elimination of substantially all discrimination, in the sense of Article 7, between or among the parties, in the sectors covered under subparagraph (A), through :

      i) elimination of existing discriminatory measures, and/or

      ii) prohibition of new or more discriminatory measures, either at the entry into force of that agreement or on the basis of a reasonable time frame, except for measures permitted under Article 1,2, and 3 of Chapter VII.

2. A service supplier of any Party that is a juridical person constituted under the laws of a party to an agreement referred to in paragraph 1 shall be entitled to treatment granted under such agreement, provided that it engages in substantive business operations in the territory of the parties to such agreement.

Article 4

Domestic Regulation

1. In sectors where specific commitments are undertaken, each Party shall ensure that all measures of general application affecting trade in services are administered in a reasonable, objective and impartial manner.

2. A. Each Party shall maintain or institute as soon as practicable judicial, arbitral or administrative tribunals or procedures which provide, at the request of an affected service supplier, for the prompt review of, and where justified, appropriate remedies for, administrative decisions affecting trade in services.

---

[2] This condition is understood in terms of number of sectords, volume of trade affected and modes of supply. In order to meet this condition, agreements should not provide for the *a priori* exclusion of any mode of supply.

Where such procedures are not independent of the agency entrusted with the administrative decision concerned. the Party shall ensure that the procedures in fact provide for an objective and impartial review.

B. The provisions of subparagraph A shall not be construed to require a Party to institute such tribunals or procedures where this would be inconsistent with its constitutional structure or the nature of its legal system.

3. Where authorization is required for the supply of a service on which a specific commitment has been made, the competent authorities of a Party shall, within a reasonable period of time after the submission of an application considered complete under domestic laws and regulations, inform the applicant of the decision concerning the application. At the request of the applicant, the competent authorities of the Party shall provide, without undue delay, information concerning the status of the application.

4. A. The Party shall not apply licensing and qualification requirements and technical standards that nullify or impair such specific commitments in a manner which :

(i) does not comply with the following criteria :

(a) such requirements or standards shall be based on objective and transparent criteria, such as competence and the ability to supply the service;

(b) such requirements or standards shall not be more burdensome than necessary to ensure the quality of the service;

(c) in the case of licensing procedures, they shall not in themselves be a restriction on the supply of the service.

(ii) could not reasonably have been expected of that Party at the time the specific commitments in those sectors were made.

B. In determining whether a Party is in conformity with the obligation under subparagraph 4.A, account shall be taken of international standards of relevant international organizations(3) applied by that Party.

5. In sectors where specific commitments regarding professional services are undertaken, each Party shall provide for adequate procedures to verify the competence of professionals of the other Party.

---

(3) The term "relevant international organizations" refers to international bodies whose membership is open to the relevant bodies of a least all Members of the WTO.

Article 5

Monopolies and Exclusive Service Suppliers

1. Each Party shall ensure that any monopoly supplier of a service in its territory does not, in the supply of the monopoly service in the relevant market, act in a manner inconsistent with that Party's obligations under Article 2 and specific commitments.

2. Where a Party's monopoly supplier competes, either directly or through an affiliated company, in the supply of a service outside the scope of its monopoly rights and which is subject to that Party's specific commitments, the Party shall ensure that such a supplier does not abuse its monopoly position to act in its territory in a manner inconsistent with such commitments.

3. The provisions of this Article shall also apply to cases of exclusive service supplier, where a Party, formally or in effect, (a) authorizes or establishes a small number of service suppliers and (b) substantially prevents competition among those suppliers in its territory.

A rticle 6

Market Access

1. With respect to market access through the modes of supply identified in Article 1, each Party shall accord services and service suppliers of the other Party treatment no less favorable than that provided for under the terms, limitations and conditions agreed and specified in its Schedule in Annex G.[4]

2. In sectors where market-access commitments are undertaken, the measures which a Party shall not maintain or adopt either on the basis of a regional subdivision or on the basis of its entire territory, unless otherwise specified in its Schedule, are defined as:

   A. limitations on the number of service supplier whether in the form of numerical quotas, monopolies, exclusive service suppliers or the requirements of an economic needs test;

   B. limitations on the total value of service transactions or asset in the form of numerical quotas or the requirement of an economic needs test;

---

[4] If a Party undertakes a market-access commitment in relation to the supply of a service through the mode of supply referred to in subparagraph 2(A) of Article 1 and if the cross-border movement of capital is an essential part of the service itself, that Party is thereby committed to allow such movement of capital. If a Party undertakes a market-access commitment in relation to the supply of a service through the mode of supply referred to in subparagraph 2(C) of Article 1, it is thereby committed to allow related transfers of capital into its territory.

C. limitations on the total number of service operations or on the total quantity of service output expressed in terms of designated numerical units in the form of quotas or the requirement of an economic needs test; [5]

D. limitations on the total number of natural persons that may be employed in a particular service sector or that a service supplier may employ and who are necessary for, and directly related to, the supply of a specific service in the form of numerical quotas or the requirement of an economic needs test;

E. measures which restrict or require specific types of legal entity or joint venture through which a service supplier may supply a service; and

F. limitations on the participation of foreign capital in terms of maximum percentage limit on foreign shareholding or the total value of individual or aggregate foreign investment.

Article 7

National Treatment

A. In the sectors inscribed in its Schedule in Annex G, and subject to any conditions and qualifications set out therein, each Party shall accord to services and service suppliers of the other Party, in respect of all measures affecting the supply of services, treatment no less favorable than that it accords to its own like services and service suppliers. [6]

2. A Party may meet the requirement of paragraph 1 by according to services and service supplier of the other Party, either formally identical treatment or formally different treatment to that it accords to its own like services and service suppliers.

3. Formally identical or formally different treatment shall be considered to be less favorable if it modifies the conditions of competition in favor of services or service suppliers of the Party compared to like services or service suppliers of the other Party.

Article 8

Additional Commitments

The Parties may negotiate commitments with respect to measures affecting trade in services not subject to scheduling under Article 6 or 7, including those regarding qualifications, standards or licensing matters. Such commitments shall be inscribed in a Party's Schedule.

---

(5) Subparagraph 2(C) does not cover measures of a Party which limit inputs for the supply of services.

(6) Specific commitments assumed under this Article shall not be construed to require either Party to compensate for any inherent competitive disadvantages which result from the foreign character of the relevant services or service supplier.

Article 9

Schedules of Specific Commitments

1. Each Party shall set out in Annex G the specific commitments it undertakes under Article 6 and 7 of this Chapter. With respect to sectors where such commitments are undertaken, such Annex shall specify;

   A. terms, limitations and conditions on market access;

   B. conditions and qualifications on national treatment;

   C. undertakings relating to additional commitments;

   D. where appropriate the time-frame for implementation of such commitments; and

   E. the date of entry into force of such commitments.

2. Measures inconsistent with both Article 6 and 7 shall be inscribed in the column relating to Article 6. In this case the inscription will be considered to provide a condition or qualification to Article 7 as well.

3. Schedules of specific commitments shall be annexed to this Chapter and shall form an integral part thereof.

Article 10

Denial of Benefits

A Party may deny the benefits of this Chapter :

1. to the supply of a service, if it establishes that the service is supplier from or in the territory of a non-Party;

2. in the case of the supply of a maritime transport service, if applicable, if it establishes that the service is supplied:

   A. by a vessel registered under the laws of a non-Party, and

   B. by a person which operates and/or uses the vessel in whole or in part but which is of a non-Party;

3. to a service supplier that is a juridical person, if it establishes that it is not a service supplier of the other Party.

Article 11

Definitions

For the purpose of this Chapter and Annex G :

1. "measure" means any measure by a Party, whether in the form of a law, regulation, rule, procedure, decision, administrative action, or any other form;

2. "supply of a service" includes the production, distribution, marketing, sale and delivery of a service;

3. "measures by a Party affecting trade in services" include measures in respect of

   A.. the purchase, payment or use of a service,

   B. the access to and use of, in connection with the supply of a service, services which are required by a Party to be offered to the public generally;

   C. the presence, including commercial presence, of persons of a Party for the supply of a service in the territory of another Party;

4. "commercial presence" means any type of business or professional establishment, including through

   A. the constitution, acquisition or maintenance of a juridical person, or

   B. the creation or maintenance of a branch or a representative office, within the territory of a Party for the purpose of supplying a service;

5. "sector" of a service means,

   A. with reference to a specific commitments, one or more, or all, subsectors of that service, as specified in a Party's Schedule,

   B. otherwise, the whole of that service sector, including all of its subsectors;

6. service of the other Party" means a service which is supplied,

   A. from or in the territory of that other Party, or in the case of maritime transport, by a vessel registered under the laws of that other Party, or by a person of that other Party which supplies the service through the operation of a vessel and/or its use in whole or in part; or

   B. in the case of the supply of a service through commercial presence or through the presence of natural persons, by a service supplier of that other Party;

7. "service supplier" means any person that supplies a service; (7)

8. "monopoly supplier of a service" means any person, public or private, which in the relevant market of the territory of a Party is authorized or established formally or in effect by that Party as the sole supplier of that service;

9. "service consumer" means any person that respects or uses a service;

10. "person" means either a natural person or a juridical person;

---

(7) Where the service is not supplied direcly by a juridical person but though other forms of commercial presence sush as a branch or a representative office, the service supplier (i.e. the juridical person) shall, nonetheless, through such presence be accorded the treatment provided for service suppliers under this Chapter. Such treatment shall be supplier located outside the territory where the service is supplied.

11. "natural person of the other Party" means a natural person who resides in the territory of that other Party, and who under the law of that other Party :

   A. is a national of that other Party; or

   B. has the right of permanent residence in that other Party, in the case of a Party which :

      i) does not have nationals; or

      ii) accords substantially the same treatment to its permanent residents as it does to its nationals in respect of measures affecting trade in services;

12. "juridical person" means any legal entity duly constituted or otherwise organized under applicable law, whether for profit or otherwise, and whether privately-owned or governmentally-owned, including any corporation, trust, partnership, joint venture, sole proprietorship or association;

13. "juridical person of the other Party" means a juridicak person which is either:

   A. constituted or otherwise organized under the law of the other Party, and is engaged in substantive business operations in the territory of that Party; or

   B. in the case of the supply of a service through commercial presence, owned or controlled by:

      i) natural person of that Party; or

      ii) juridical persons of that other Party identified under subparagraph (i)

14. a juridical person is :

   A. "owned" by persons of a Party if more than 50 per cent of the equity interest in it is beneficially owned by persons of that Party;

   B. "controlled" by persons of a Party if such persons have the power to name a majority of its directors or otherwise to legally direct its actions;

   C. "affiliated" with another person when it controls, or is controlled by, that other person; or when it and the other person are both controlled by the same person;

15. "company" means any entity constituted or organized under applicable law, whether or not for profit, and whether privately or governmentally owned or controlled, and includes a corporation, trust, partnership, sole proprietorship, branch, joint venture, association, or other organization;

16. "enterprise" means a company.

CHAPTER IV :
DEVELOPMENT OF INVESTMENT RELATIONS

Article 1
Definitions

For the purpose of this Chapter, Annex H, the exchanged letters on Investment Licensing Regime, and, with respect to a covered investment, Article 1 and 4 of Chapter VII :

1. "investment" means every kind of investment in the territory of a Party owned or controlled directly or indirectly by nationals or companies of the other Party, and includes investment consisting or taking the form of:

   A. a company or enterprise;

   B. shares, stock, and other forms of equity participation, and bonds, debentures, and other forms of debt interests, in a company;

   C. contractual rights, such as under turnkey, construction or management contracts, production or revenue sharing contracts, concessions, or other similar contracts;

   D. tangible property, including real property, and intangible property, including rights, such as leases, mortgages, liens and pledges;

   E. intellectual property, including copyrights and related rights, trademarks, patents, layout designs (topographies) of integrated circuits, encrypted program-carrying satellite signals, confidential information (trade secrets), industrial designs and rights in plant varieties; and

   F. rights conferred pursuant to law, such as licenses and permits;

2. "company" means any entity constituted or organized under applicable law, whether or not for profit, and whether privately or governmentally owned or controlled, and includes a corporation, trust, partnership, sole proprietorship, branch, joint venture, association, or other organization;

3. "company of a Party" means a company constituted or organized under the laws of the Party;

4. "covered investment" means an investment of a national or company of a Party in the territory of the other Party;

5. "state enterprise" means a company owned, or controlled through ownership interests, by a Party;

6. "investment authorization" means an authorization granted by the foreign investment authority of a Party to a covered investment or a national or company of the other Party;

7. "investment agreement" means a written agreement between the national authorities of a Party and a covered investment or a national or company of the other Party that (i) grants rights with respect to natural resources or other assets controlled by the national authorities and (ii) the investment, national or company relies upon in establishing or acquiring a covered investment;

8. "UNCITRAL Arbitration Rules" means the arbitration rules of the United Nations Commission on International Trade Law;

9. "national" of a Party means a natural person who is a national of a Party under its applicable law;

10. an "investment dispute" is a dispute between a Party and national or company of the Party arising out of or relating to an investment authorization, an investment agreement or an alleged breach of any right conferred, created or recognized by this Chapter, Annex H, the exchanged letters on Investment Licensing Regime, and Article 1 and 4 of Chapter VII with respect to a covered investment;

11. "non-discriminatory" treatment means treatment that is at least as favorable as the better of national treatment or most favored nation treatment;

12. "ICSID Convention" means the Convention on the Settlement of Investment Disputes between States and Nationals of Other States, done at Washington, March 18, 1965; and

13. "Centre" means the International Centre for Settlement of Investment Disputes Established by the ICSID Convention.

Article 2

National Treatment and Most-Favored Nation Treatment

1. With respect to the establishment, acquisition, expansion, management, conduct, operation and sale or other disposition of covered investments, each Party shall accord treatment no less favorable than that it accords, in like situations, to investments in its territory of its own nationals or companies (hereinafter "national treatment") or to investments in its territory of nationals or companies of a third country (hereinafter "most favored nation treatment"), whichever is most favorable (hereinafter "national and most favored nation treatment"). Each Party shall ensure that its state enterprises, in the provision of their goods or services, accord national and most favored nation treatment to covered investments, subject to the provisions of paragraph 4.3 of Annex H.

2. A. A Party may adopt or maintain exceptions to the obligationss of paragraph 1 in the sectors or with respect to the matters specified in Annex H to this Agreement. In adopting such an exception, a Party may not require the divestment, in whole or in part, of covered investments existing at the time the exception becomes effective.

B. The obligationss of paragraph 1 do not apply to procedures provided in multilateral agreements concluded under the auspices of the World Intellectual Property Organization relating to the acquisition or maintenance of intellectual property rights.

Article 3

General Standard of Treatment

1. Each Party shall at all times accord to covered investments fair and equitable treatment and full protection and security, and shall in no case accord treatment less favorable than that required by applicable rules of customary international law.

2. Each Party shall in no way impair by unreasonable and discriminatory measures the management, conduct, operation and sale or other disposition of covered investments.

Article 4

Dispute Settlement

1. Each Party shall provide companies and nationals of the other Party with an effective means of asserting claims and enforcing rights with respect to covered investments.

2. In the event of an investment dispute, the parties to the dispute should attempt to resolve the dispute through consultation and negotiation, which may include the use of non-binding third-party procedures. Subject to paragraph 3 of this Article, if the dispute has not been resolved through consultation and negotiations, a national or company of one Party that is a party to an investment dispute may submit the dispute for resolution under one of the following alternatives:

   A. to the competent courts or administrative tribunals of the Party in the territory of which the covered investment has been made; or

   B. in accordance with any applicable, previously agreed dispute-settlement procedures; or

   C. in accordance with the term of paragraph 3.

3. A. Provided that the national or company concerned has not submitted the dispute for resolution under subparagraph 2.A or B, and that ninety days have elapsed from the date on which the dispute arose, the national or company concerned may submit the dispute for settlement by binding arbitration:

   (i) to the Centre, if both Parties are members of the ICSID Convention and the Centre is available; or

   (ii) to the Additional Facility of the Centre, if the Additional Facility is available; or

(iii) in accordance with the UNCITRAL Arbitration Rules; or

(iv) if agreed by both parties to the dispute, to any other arbitration institution or in accordance with any other arbitration rules.

B. A national or company, notwithstanding that it may have submitted a dispute to binding arbitration under subparagraph 3.A, may seek interim injunctive relief, not involving the payment of damages, before the judicial or administrative tribunals of a Party, prior to the institution of the arbitral proceeding or during the proceeding, for the preservation of rights and interests.

4. Each Party hereby consents to the submission of any investment dispute for settlement by binding arbitration in accordance with the choice of the national or company under subparagraph 3.A(i), (ii), (iii) or the mutual agreement of both parties to the dispute under sub-paragraph 3.A(iv). This consent and the submission of the dispute by a national or company under subparagraph 3.A shall satisfy the requirement of :

A. Article II of the United Nations Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign arbitral Awards, done at New York, June 10, 1958, for an "agreement in writing," and

B. Chapter II of the ICSID Convention (Jurisdiction of the Centre) and the Additional Facility Rules for written consent of the parties to the dispute.

5. Any arbitration under sub-paragraph 3.A(ii), (iii) and (iv) shall be held in a state that is a party to the United Nations Convention on the Recognition and Enforcement of foreign Arbitral Awards, done at New York, June 10, 1958.

6. Any arbitral award rendered pursuant to this Chapter shall be final and binding on the parties to the dispute. Each Party shall carry out without delay the provisions of any such award and provide in its territory for the enforcement of such award. Each Party's enforcement of an arbitral award issued in its territory shall be governed by its national law.

7. In any proceeding involving an investment dispute, a Party shall not assert, as a defense, counterclaim, right of set-off, or for any other reason, that indemnification or other compensation for all or part of the alleged damages has been received or will be received pursuant to an insurance or guarantee contract.

8. For the purposes of this Article and of Article 25(2)(b) of the ICSID Convention with respect to a covered investment, a company of a Party that, immediately before the occurrence of the event or events giving rise to an investment dispute, was a covered investment, shall be treated as a company of the other Party.

Article 5

Transparency

Each Party shall ensure that its laws, regulations and administrative procedures of general application that pertain to or affect investments, investment agreements, and investment authorizations are promptly published or otherwise made publicly available.

Article 6

Special Formalities

Thi. Chapter shall not preclude a Party from prescribing special formalities in connection with covered investments, such as a requirement that such investments be legally constituted under the laws and regulations of that Party, or a requirement that transfers of currency or other monetary instruments be reported, provided that such formalities shall not impair the substance of any of the rights set forth in this Chapter, Annex H, the exchanged letters on Investment Licensing Regime, and, with respect to a covered investment, Article 1 and 4 of Chapter VII.

Article 7

Technology Transfer

Neither Party shall mandate or enforce, as a condition for the establishment, acquisition, expansion, management, conduct or operation of a covered investment, any requirement (including any commitments or undertaking in connection with the receipt of a government permission or authorization) to transfer technology, a production process or other proprietary knowledge except :

1. when applying generally applicable environmental laws that are consistent with the provisions of this Agreement; or
2. pursuant to an order, commitment or undertaking that is enforced by a court, administrative tribunal or competition authority to remedy an alleged or adjudicated violation of competition laws.

Article 8

Entry, Sojourn and Employment of Aliens

1. Each Party shall permit nationals and companies of the other Party to transfer employees of any nationality, subject to the Party's laws relating to the entry and sojourn of aliens, to their operations in the territory of the Party in the even that those employees are executives or managers or possess specialized knowledge relating to those operations.

2. Each Party shall permit nationals and companies of the other Party to engage, within the territory of that Party, top managerial personnel of their choice, regardless of nationality, subject to the Party's laws relating to the entry and sojourn of aliens.

3. The foregoing paragraphs shall not preclude a Party from applying its labor laws, so long as they do not impair the substance of the rights granted under this Article.

Article 9

Preservation of Rights

This Chapter, Annex H, the exchanged letters on investment Licensing Regime, and, with respect to a covered investment, Article 1 and 4 of Chapter VII, shall not derogate from any of the following that entitle covered investments in like situations to treatment more favorable than that accorded herein :

1. laws, regulations and administrative procedures, or administrative or adjudicatory decision of a Party;
2. international legal obligations; or,
3. obligations assumed by a Party, including those contained in an investment agreement or investment authorization.

Article 10

Expropriations and Compensation for War Damages

1. Neither Party shall expropriate or nationalize investments either directly or indirectly through measures tantamount to expropriation or nationalization ("expropriation") except for a public purpose; in a non-discriminatory manner; upon payment of prompt, adequate and effective compensation; and in accordance with due process of law and the general principles of treatment provided for in Article 3. Compensation shall be equivalent to the fair market value of the expropriated investment immediately before the expropriatory action was taken; be paid without delay; include interest at a commercially reasonable rate from the date of expropriation; be fully realizable; and be freely transferable at the prevailing market rate of exchange on the date of expropriation. The fair market value shall not reflect any change in value occurring because the expropriatory action had become known before the date of expropriation.

2. Each Party shall accord national and most favored nation treatment to covered investments as regards any measure relating to losses that investments suffer in its territory owing to war or other armed conflict, revolution, state of national emergency, insurection, civil disturbance, or similar events.

3. Each Party shall accord restitution, or pay compensation in accordance with paragraph 1, in the event that covered investments suffer from losses in its territory, owing

to war or other arned conflict, revolution, state of national emergency, insurrection, civil disturbance, or similar events, that result from:

A. requisitioning of all or part of such investments by the Party's forces or authorities, or

B. destruction of all or part of such investments by the Party's forces or authorities that was not required by the necessity of the situation.

Article 11

Trade-Related Investment Measures

1. Subject to the provisions of paragraph 2, neither Party shall apply any trade-related investment measures (TRIMs) which are inconsistent with the Agreement on Trade-Related Investment Measures of the WTO. The illustrative list of TRIMs set forth in the WTO Agreement on TRIMs ("the List") is contained in Annex I of this Agreement. TRIMs contained on the List will be considered inconsistent with this Article regardless of whether they are imposed in laws, regulations, or as conditions for individual investment contracts or licenses.

2. The Parties agree to eliminate all TRIMs (including those contained in laws, regulations, contracts or licenses) which fall under sub-paragraphs 2 (A) (trade balancing requirements) and 2 (B) (foreign exchange controls on imports) of the List by the time this Agreement enters into force. Vietnam shall eliminate all other TRIMs no later than five years after the date of entry into force of the Agreement, or the date required under the terms and conditions of Vietnam's accession to the WTO, whichever occurs first.

Article 12

Application to State Enterprises

A Party's obligations shall apply to a state enterprise in the exercise of any regulatory, administrative or other governmental authority delegated to it by that Party.

Article 13

Future Negotiation of Bilateral Investment Treaty

The Parties will endeavor to negotiate a bilateral investment treaty in good faith within a reasonable period of time.

Article 14

Application to Covered Investments

The provisions of this Chapter, Annex H, the exchanged letters on Investment Licensing Regime, and Article 1 and 4 of Chapter VII shall apply to covered investments existing at the time of entry into force as well as to those established or acquired thereafter.

Article 15

Denial of Benefits

Each Party reserves the right to deny to a company of the other Party the benefits of this Chapter and Chapter V of this Agreement if nationals of a third country own or control the company an

1. the denying Party does not maintain normal economic relations with the third country; or

2. the company has no substantial business activities in the territory of the Party under whose laws it is constituted or organized.

CHAPTER V :

BUSINESS FACILITATION

Article 1

1. To facilitate business activity, and subject to the provisions of Chapters I (including Annexes A, B, C, D and E), III (including Annexes F and G) and IV (including Annexes H and I) of this Agreement, each Party shall :

   A. permit nationals and companies of the other Party to import and use, in accordance with norma commercial practices, office and other equipment, such as typewriters, photocopiers, computers and facsimile machines in connection with the conduct of their activities in the territory of such Party;

   B. subject to its laws and procedures governing immigration and foreign missions, permit, on a nondiscriminatory basis and at market prices, nationals and companies of the other Party access to and use of office space and living accommodations.

   C. subject to its laws, regulations and procedures governing immigration and foreign missions, permit nationals and companies of the other Party to engage agents, consultants and distributors of either Party, on prices and terms mutually agreed between the parties, for their production and covered investments;

   D. permit nationals and companies of the other Party to advertise their products and services (i) through direct agreement with the advertising media, including television, radio, print and billboard, and (ii) by direct mail, including the use of enclosed envelopes and cards pre-addressed to that national or company;

   E. encourage direct contact, and permit direct sales, between nationals and companies of the other Party and end-users and other customers of their goods and services, and encourage direct contacts with agencies and organizations whose decisions will affect potential sales;

   F. permit nationals and companies of the other Party to conduct market studies, either directly or by contract, within its territory;

   G. permit nationals and companies of the other Party to stock an adequate supply of samples and replacement parts for after-sales service for covered investment products; and

   H. provide non-discriminatory access to governmentally-provided products and services, including public utilities, to nationals and companies of the other

Party at fair and equitable prices (and in no event at prices greater than those charged to any nationals or companies of third countries where such prices are set or controlled by the government in connection with the operation of their commercial representations).

Article 2

For purposes of this Chapter, the term "nondiscriminatory" means treatment that is at least as favorable as the better of national treatment or most favored nation treatment.

Article 3

In case of conflict between any provision of this Chapter and any provision of Chapters I (including Annexes A, B, C, D and E), III (including Annexes F and G) and IV (including Annexes H and I), the provision of the Chapter I, III and IV shall control to the extent of the conflict.

CHAPTER VI :

TRANSPARENCY-RELATED PROVISIONS AND RIGHT TO APPEAL

Article 1

Each Party shall publish on a regular and prompt basis all laws, regulations and administrative procedures of general application pertaining to any matter covered by this Agreement. Publication of such information and measures will be in a manner which enables government agencies, enterprises and persons engaged in commercial activity to become acquainted with them before they come into effect and to apply them in accordance with their terms. Each such publication shall include the effective date of the measure, the products (by tariff line) or services affected by the measure, and all authorities that must approve or be consulted in the implementation of the measure, and provide a contact point within each authority from which relevant information can be obtained.

Article 2

Each Party shall provide nationals and companies of the other Party with access to data on the national economy and individual sectors, including information on foreign trade. The provisions of this paragraph and the preceding paragraph do not require disclosure of confidential information which would impede law enforcement or otherwise be contrary to the public interest, or would prejudice the legitinate commercial interests of particular enterprises, public or private. For the purposes of this Agreement, confidential information that would prejudice the legitimate commercial interests of particular enterprises means specific information concerning the importation of a product that would have a significant adverse effect on the price or quantity available of such product, but shall not include information required to be disclosed under the agreement administered by the WTO.

Article 3

Each Party shall allow, to the extent possible, the other Party and its nationals the opportunity to comment on the formulation of laws, regulations and administrative procedures of general application that may affect the conduct of business activities covered by this Agreement.

Article 4

All laws, regulations and administrative procedures of general application referred to in paragraph 1 of this Article that are not published and readily available to other governments and persons engaged in commercial activities as of the date of signature

of this Agreement will be made public and readily and quickly available. Only laws, regulations and administrative procedures of general application that are published and readily available to other governments and person engaged in commercial activity will be enforced and enforceable.

Article 5

The Parties shall have or designate an official journal or journals and all measures of general application shall be published in such journals. The Parties will publish such journals on regular basis and make copies of them readily available to the public.

Article 6

The Parties shall administer, in a uniform, impartial and reasonable manner all their respective laws, regulations and administrative procedures of general application of all the types described in paragraph 1 of this Article.

Article 7

The Parties will maintain administrative and judicial tribunals and procedures for the purpose, inter alia, of the prompt review and correction (upon the request of an affected person) of administrative action relating to matters covered by this Agreement. These procedures shall include the opportunity for appeal, without penalty, by persons affected by the relevant decision. If the initial right of appeal is to an administrative body, there shall also be the opportunity for appeal of the decision to a judicial body. Notice of the decision on appeal shall be given to the appellant and the reasons for such decision shall be provided in writing. The appellant shall also be informed of the right to any further appeal.

Article 8

The Parties shall ensure that all import licensing procedures, both automatic and non-automatic, are implemented in a transparent and predictable manner, and in accordance with the standards of the WTO Agreement on Import Licensing Procedures.

CHAPTER VII

GENERAL ARTICLE

Article 1

Cross-Border Transactions and Transfer

1. Unless otherwise agreed between the parties to such transactions, all cross-border commercial transactions, and all transfers of currencies relating to a covered investment, shall be made in United States dollars or any other currency that may be designated from time to time by the International Monetary Fund as being a freely usable currency.

2. In connection with trade in products and services, each Party shall grant to nationals and companies of the other Party the better of most-favored-nation or national treatment with respect to:

   A. opening and maintaining accounts, in both local and foreign currency, and having access to funds deposited in financial institutions located in the territory of the Party;

   B. payments, remittances and transfers of currencies convertible into freely usable currency at a market rate of exchange or financial instruments representative thereof, between the territories of the two Parties, as well as between the territory of that Party and that of any third country;

   C. rates of exchange and related matters, including access to freely usable currencies.

3. Each Party shall grant to covered investments of the other Party the better of national or most favored nation treatment with respect to all transfers into and out of each Party's territory. Such transfers include :

   A. contributions to capital;

   B. profits, dividends, capital gains, and proceeds from the sale of all or any part of the investment or from the partial or complete liquidation of the investment;

   C. interest, royalty payments, management fees, and technical assistance and other fees;

   D. payments made under contract, including a loan agreement;

   E. compensation pursuant to Article 10 of Chapter IV and payments arising out of an investment dispute.

4. In all cases, treatment of cross-border transactions and transfers will be consistent with each Party's obligations to the International Monetary Fund.

5. Each Party shall permit returns in kind to be made as authorized or specified in an investment authorization, investment agreement, or other written agreement between the Party and a covered investment or a national or company of the other Party.

6. Notwithstanding paragraphs 1 through 5, a Party may prevent a transfer through the equitable, non-discriminatory and good faith applications (including the seeking of preliminary relief, such as judicial injunctions and temporary restraining orders) of its law relating to:

   A. bankruptcy, insolvency or the protection of the rights of creditors:

   B. issuing, trading or dealing in securities, futures, options, or derivatives;

   C. reports or records of transfers;

   D. criminal or penal offenses; or

   E. ensuring compliance with orders or judgments in judicial or administrative proceedings.

7. The provisions of this Article relating to financial transfers shall not preclude:

   A. a requirement that a national or company (or its covered investment) comply with customary banking procedures and regulations, provided that they do not impair the substance of the rights granted under this Article.

   B. prudential measures in order to protect the interests of creditors and to ensure the stability and integrity of the national financial system.

Article 2

National Security

This Agreement shall not preclude a Party from applying measures that it considers to be necessary for the protection of its own essential security interests. Nothing in this Agreement Shall be construed to require either Party to furnish any information, the disclosure of which it considers contrary to its essential security interests.

Article 3

General Exceptions

1. Subject to the requirement that such measures are not applied in a manner which would constitute a means of arbitrary or unjustifiable discrimination between countries where like conditions prevail, or a disguised restriction on international trade, nothing in this Agreement shall be construed to prohibit the adoption or enforcement by either Party of measures:

   A. with respect to Chapter I, Trade in Goods, necessary to secure compliance with laws or regulations not inconsistent with the provisions of this Agree-

ment, including measures related to the protection of intellectual property rights and the prevention of deceptive practices.

B. with respect to Chapter I, Trade in Goods, referred to in Article XX of the GATT 1994; or

- with respect to Chapter III, Trade in Serices, referred to in Article XIV of the GATS.

2. Nothing in this Agreement shall preclude a Party from applying its laws In reply to: of foreign missions as set forth in applicable legislation.

3. Nothing in this Agreement limits the application of any existing or future agreements between the Parties on trade in textiles and textile products.

Article 4

Taxation

1. No provision of this Agreement shall impose obligations with respect to tax matters, except that:

   A. Chapter I, other than Article 2.1 of such Chapter, shall apply only to taxes other than direct taxes as defined in paragraph 3 of this Article.

   B. Within Chapter IV,

      i) Article 4 and 10.1 will apply with respect to expropriation; and

      ii) Article 4 will apply with respect to an investment agreement or an investment authorization.

2. With respect to the application of Chapter IV, Article 10.1, an investor that asserts that a tax measure involves an expropriation may submit that dispute to arbitration pursuant to Chapter IV, Article 4.3, provided that the investor concerned has first referred to the competent tax authorities of both Parties the issue of whether that tax measure involves an expropriation. However, the investor cannot submit the dispute to arbitration if, within nine months after the date of referral, the competent tax authorities of both Parties determine that the tax measure does not involve an expropriation.

3. "Direct taxes" comprise all taxes on total income, on total capital or on elements of income or of capital, including taxes on gains from the alienation of property, taxes on estates, inheritances and gifts, and taxes on the total amounts of wages or salaries paid by enterprises, as well as taxes on capital appreciation.

Article 5

Consultations

1. The Parties agree to consult periodically to review the operation of this Agreement.

2. Parties agree to consult promptly as arranged through appropriate channels at the request of either Party to discuss any matter concerning the interpretation or implementation of this Agreement and other relevant aspects of the relations between the Parties.

3. The Parties agree to establish a Joint Committee ("Committee") on Development of Economic and Trade Relations between Vietnam and the United States of America. The Committee's responsibilities shall include the following:

   A. monitoring and securing the implementation of this Agreement and making recommendations to achieve the objectives of this Agreement;

   B. ensuring that a satisfactory balance of concessions is maintained during the life of this Agreement;

   C. serving as the appropriate channel through which the Parties shall consult at the request of either Party to discuss and resolve matters arising from interpretation or implementation of this Agreement; and

   D, seeking and making proposals on the enhancement and diversification of economic and trade relations between the two countries

4. The Committee shall be co-chaired by representatives of the Parties at the ministerial level, and have members who are representatives from the relevant agencies concerned with the implementation of this Agreement. The Committee shall meet annually or at the request of either Party. The location of the meetings shall alternate between Hanoi and Washington D.C., unless the Parties agree otherwise. The organization and the terms of reference of the Committee shall be adopted by the Committee at its first session.

Article 6

Relationship between Chapter IV, Annex H, Exchanged Letters, and Annex G

As to any matter concerning investment in services not specified in Annex G, the provisions of Annex H shall apply. However, in the event of a conflic between a provision set forth in Chapter IV, Annex H, or exchanged letters on Investment Licensing Regime, and a provision set forth in Annex G, the provision set forth in Annex G shall prevail to the extent of the conflict. Annex H and exchanged letters on Investment Licensing Regime shall not be construed or applied in a manner that would deprive a Party of rights provided under Annex G.

Article 7

Annexes, Schedules and Exchanged Letters

The Annexes, Schedules, and the exchanged letters on Investment Licensing Regime to this Agreement constitute an integral part of this Agreement.

Article 8

Final Provisions, Entry into Force, Duration, Suspension and Termination

1. This Agreement shall enter into force on the day on which the Parties have exchanged notifications that each has completed the legal procedures necessary for this purpose, and shall remain in force for
2. This Agreement shall be extended for successive terms of three years if neither Party notifies the other Party of its intent to terminate this Agreement at least 30 day before the end of a term.
3. If either Party does not have domestic legal authority to carry out its obligations under this Agreement, either Party may suspend application of this Agreement, or, with agreement of the other Party, any part of this Agreement, including MFN treatment. In that event, the Parties will seek, to the fullest extent practicable under domestic law, to minimize unfavorable effects on existing trade relations between the Parties.

IN WITNESS THEREOF, the undersigned, being duly authorized by their respective Governments, have signed this Agreement.

DONE at Washington D.C., in duplicate, this thirteenth day of July 2000, in the English and Vietnamese languages, each text being equally authentic.

FOR THE GOVERMENT OF THE UNITED STATES OF AMERICA

FOR THE GOVERMENT OF THE SOCIALIST REPUBLIC OF VIET NAM

ANNEX A

VIETNAM

EXCEPTIONS ON NATIONAL TREATMENT

The provisions of Chapter I, Article 2 are not applied to the following :

1. Special consumption tax on vehicles under 12 seats, inputs of production of cigarettes, and cigars.
2. Supplemental tax on fuels, metals and fertilizers.

The aforementioned exceptions in this Annex (paragraphs 1 and 2) will be eliminated within 3 years from the entry into force of this Agreement.

ANNEX B

VIETNAM

* ***Note :*** Phase-out period in Annex B shall be calculated from date of entry into force of this Agreement.

ANNEX B1

IMPORT QUANTITATIVE RESTRICTIONS AGRICULTURAL PRODUCTS.

HS	Number Description	Phase Out Period (yrs.)*
0201	Meat of bovine animals, fresh/chilled	4
0207	Poultry meat & offals – fresh/chilled/fz	5
0401	Milk – fresh milk..	4
0402	Condensed milk or cream	4
0403	Buttermilk, yogurt, kephir and other fermented or acidified milk	4
0404	Whey, concentrated or containing added sugar...	4
0805	Citrus fruits : fresh or dried'	4

1005.10.90	- Other (corn)	4
1005.90.00	- Other	4
1103.13.00	- Of corn	4
1104.19.10	- Corn	4
1104.23.00	- Of corn	4
1507	Soybean oil and its fractions, whether or not refined, but not chemically modified	
1507.90.10	- refined	4
1507.90.90	- other	4
1508	Ground nut oil and its fractions, whether or not refined, but not chemically modified	
1508.90.10	- refined	4
1508.90.90	- other	4
1509	Olive oil and its fractions, whether or not refined, but not chemically modified	
1509.90.10	- refined	4
1509.90.90	- other	4
1510.00	Other oils and their fractions, obtained solely from olives, whether or not refined.	
1510.00.91	- refined	4
1510.00.99	- other	4
1511	Palm oil and its fractions, whether or not refined, but not chemically modified	
1511.90.90	- other	4
1512	Sunflower, safflower or cotton seed oil and fractions thereof, whether or not refined but not chemically modified	
1512.19.10	- refined	4
1512.19.90	- other	4
1512.29.10	- refined	4
1512.29.90	- other	4
1513	Coconut (copra), palm kernel or babassu oil and fractions thereof, whether or not refined but not chemically modified	
1513.19.10	- refined	4
1513.19.90	- other	4
1513.29.10	- refined	4
1513.29.90	- other	4
1514	Rape, colza or mustard oil and...	

1514.90.10	- refined	4
1514.90.90	- other	4
1515	Other fixed vegetable fats nd oils...	
1515.19.00	- other	4
1515.29.90	- other	4
1515.30.90	- other	4
1515.40.90	- other	4
1515.50.90	- other	4
1515.60.90	- other	4
1515.90.12	- other	4
1515.90.99	- other	4
1516	Animal or vegetable fats and oils and their fractions, partly or wholly hydrogenated, inter-esterified...	
1516.20.00	- vegetable fats and oils and fractions	4
1601	Sausages and similar products, of meat, meat offal or blood...	3
1602	Other prepared and preserved meat...	3
1701.11.00	- cane-sugar	10
1701.12.00	- beet sugar	10
1701.91.00	- containing added flavoring or coloring matter	10
1701.99.10	- white sugar	10
1701.99.90	- other	10
2006	Vegetables, fruit, nuts, fruit and other parts of plants, pr/pr by sugar	5
2007	Jams, fruit jellies, marnalades, fruit or nut puree...	3
2009	Fruit juices (including grape must) and vegetable juices...	
	- orange juices	
2009.11.00	- frozen	5
2009.19.00	- other	5
2009.20.00	- grapefruit juice	3
2009.30.00	- juice of any other single citrus fruit	5
2009.40.00	- pineapple juice	5
2009.50.00	- tomatoes juice	5
2009.60.00	- grape juice (including grape must)	3
2009.70.00	- apple juice	3
2009.80.00	- juice of any other single fruit/vegetable	5
2009.90.00	- mixtures of juices	5

2101	Extracts, essences and concentrates, of coffee, tea..	
2101.11.10	- Instan coffee	4
2101.11.90	- Other	4
2101.12.00	- Preparation with a basic of extracts, essences or concentrates or with a basic of coffee	4
2204	Wine or fresh grapes, including fortified wines; grape must other than that of heading No. 2009	5
2205	Vermouth and other wine of fresh grapes flavored with plants or aromatics substances	5
2206	Other fermented beverages	5
2207	Undenatured ethyl alcohol > 80%	5
2208	Undenatured ethyl alcohol > 80%	5
2309	Preparation of a kind used in animal feeding	
2309.90.10	- Shrimp food	4
2309.90.90	- Other	4

ANNEX B2 :

IMPORT QUANTITATIVE RESTRICTIONS INDUSTRIAL PRODUCTS

HS Number	Description	Phase Out Period (yrs)*
25231000	- Cement clinkers	6
25232100	- White portland cement whthr or nt art colored	6
25232910	- Portland cement except white portland cement	6
25232920	- Portland cement except white portland cement	6
27072000	- Toluene	7
27101100	- Aviation spirit	7
27101200	- White spirit (for producing paints)	7
27101900	- Other petroleum oils and oils preparations	7
27102000	- Diesel	7
27103000	- Mazout	7

27104000	- Other light oils & preparation	7
27105000	- Other medium oils & preparations	7
27106000	- Other medium oils & preparations	7
27107000	- Other medium oils & preparations	7
27109000	- Petroleum oils and oil preparations, other	7
27111100	- Natural gas, liquified	7
27111200	- Propane, liquefied	7
27111300	- Butanes, liquefied	7
27111400	- Ethylene, propylene, butylene and butadiene liquified	7
27111900	- Petroleum gases etc., liquified, nesoi	7
28061000	- Hydrogen chloride (hydrochloric acid)	3
28070000	- Sulfuric acid; oleum	3
28092010	- Phosphoric acid and polyphosphoric acids	3
28141000	- Anhydrous ammonia	3
28142000	- Ammonia in aqueous solution	3
28151100	- Sodium hydroxide (caustic soda), solid	3
28151200	- Sodium hydroxide in aqueous solution	3
31051000	- Fertilizers... in packages of a gross weight = < 10kg	5
31052000	- Mineral or chemical fertilizers with nitrogen, phosphorus and potassium	5
31053000	- Diammonium hydrogenorthophosphate (diammonium phosphate)	5
31054000	- Ammonium dihydrogenorthophosphate (monoammonium phosphate)	5
310551000	- Mineral or chemical fertilizers containing nitrates and phosphates	5
31055900	- Mineral or chemical fertilizers with nitrogen and phosphorus, nes	5
31056000	- Mineral or chemical fertilizers with phosphorus and potassium, nes	5
31059000	- Other fertilizers, nes	5
32081020	- Other varnishes	3
32081040	- Base paints	3
32081050	- Other, including enamels	3
32081090	- Other varnishes	3
32082040	- Base paint	3
32082050	- Other, including enamels	3
32082090	- Other	3

32089020	- Other varnishes	3
32089040	- Base paints	3
32089050	- Other, including enamels	3
32089090	- Other	3
32091020	- Other varnishes	3
32091040	- Base paints	3
32091050	- Other, including enamels	3
32091090	- Other	3
32099020	- Other varnishes	3
32099040	- Base paints	3
32099050	- Other, including enamels	3
32099090	- Other	3
32100020	- Other varnishes	3
32100040	- Base paints	3
32100050	- Other, including enamels	3
32100060	- Other	3
38122000	- Compound plasticizers for rubber or plastics	3
38123010	- Antioxidizing prep & oth compound, for rubber/plastic	3
40111000	- New pneumatic tires of rubber, for motor cars	4
40112010	- New pneumatic tires of rubber, for buses or truck	4
40112090	- New pneumatic tires of rubber, for buses or truck	4
40114000	- New pneumatic tires of rubber, used on motorcycle	7
40115000	- New pneumatic tires of rubber, used on bicycles	7
40119110	- Tires with a width of 450 mm	7
40119190	- Other	7
40119910	- Tires with a width of 450 mm	7
40119990	- Other	7
40131010	- Inner tubes of rubber for mot cars, buses & trucks	7
40131090	- Inner tubes of rubber for mot cars, buses & trucks	7
40132000	- Inner tubes of rubber, of a kind used on bicycles	7
40139020	- Inner tubes of rubber, of a kind used on aircraft	7
40139091	- Inner tubes of rubber, for tires with a width of 450mm	7
40139099	- Inner tubes of rubber, for tires with a width of 450mm	7
48010000	- Newsprint, in rolls or sheets	5
48021000	- Handmade paper and paperboard	5
48025110	- Paper, nov 10% fiber by mech pr, un40g/m2 uc	5
48025190	- Paper nesoi, nov 10% fiber by mech pr, un40g/m2 uc	5

48025210	- Paper, nov 10% fiber by mech pr, 40g/m2nov 150g/m2	5
48025190	- Paper nesoi, nov 10% fiber by mech pr, un40g/m2 uc	5
48025290	- Paper nesoi, nov 10% fib mech pr, 40g/m2nov150g/m2	5
48025300	- Paper nesoi, nov 10% fib mech pr, ov150g/m2 u	5
48026010	- Paper, over 10% (wt) fiber by mechan proc uc	5
48026090	- Other	5
48041100	- Kraftliner, uncoated unbleached in rolls or sheets	4
48041900	- Other	4
48044190	- Kraft paper nesoi, ov 150 g/m2 un 225 g/m2 uc umbl	4
48044200	- Kraft paper nesoi, ov150g/m2und 225g/m2, bl, 95% wf uc	4
48044900	- Kraft paper/pprbrd unctd blchd nesoi 151-224g/m2	4
48045190	- Other	4
48045200	- Kraft pr nesoi, not un 225g/m2, bl, 95% w fib chem	4
48045900	- Other	4
48079000	- Other	4
48101110	- Paper, writ etc, nov 10% mech pr fib nov 150g/m2 ct	5
48101210	- Paper/pbrd writing etc nesoi clay ctd ov 150g/m2 etc	5
48102110	- Paper, light-wgh coated writing etc over 10% mech	5
48102910	- Paper/pbrd ex lit-wgh writing etc clay ctd ov 10% mec	5
48202000	- Exercise books, of paper or paperboard	5
48235110	- Paper/pbrd for graphics nesoi prnt/embssd etc cut sz	5
48235910	- Paper & paperbd cut to size etc, for photocopy	5
50071000	- Woven fabrics of noil silk	5
50072000	- Wov fab ov 85% silk or silk waste except noil silk	5
50079000	- Woven fabrics of silk or silk waste, nesoi	5
68101910	- Tiles, flagstones etc, cement etc or artif stone	3
69049000	- Other	3
69059000	- Other	3
69071000	- Unglzd ceramic tiles, cubes etc, sides ls thn 7cm	3
69079000	- Other	3
69081000	- Glazed ceramic tiles cubes etc fttng in sq un 7 cm	3
69089000	- Other	3
69101000	- Ceramic sanitary fixtures of porcelain or china	3
69109000	- Ceramic sanitary fixtures oth thn of porcln/china	3
70031290	- Nonwrd shts cast/rld glass, colrd, opac, flshd, layrd	6
70031990	- Cast or rolled glass in nonwired sheets, nesoi	6
70042090	- Drawn/blown glass sheets colored opac flash spec layer	6

70049090	- Drawn/blown glass shts w/wo absorb/rfct lyr n oth wrkd	6
70052190	- Nonwrd glass clrd opc flshd or srfc grnd n ab/rf ly	6
70052990	- Nonwired glass nesoi in sheets	6
70169000	- Gls cons art nesoi; ld wndws; mltclr/fmd gls artcls	6
72091500	- Flt-cold-rol irn, noaly, coil, 600mm wide, 3mm > thick	6
72091600	- Fl-cld-rl irn, nesoi, st, coil, 600mm wide, > 1mm but <3mm	6
72091700	- Fl-cld-rl irn, st, coil, 600mm wd, 0.5mmbut n/o 1mm tk	6
72091800	- Flat-cold-rld ir, stl, coils, 600mm wide, < 0.5mm thick	6
72092500	- Flt-cld-rld ir, st, not coil, 600mm wide, 3mm or > thk	6
72092600	- Flt-cld-rld ir,st,not coil, 600mm wd, >1mm < 3mm thk	6
72092700	- Flt-cld-rld, not coil 600mm wd, > 0.5mmbut n/o 1mm thk	6
72092800	- Flt-cld-rld ir,nonal,notcoil, 600mm wide, > 0.5mm thk	6
72099000	- Other	6
72103010	- Flat-rld iron, nonal stl, 600mm wide, elec platd zinc	6
72103090	- Other	6
72104110	- Of a thickness not more than 1.2 mm	6
72104190	- Other	6
72104910	- Fr ir/nas ctd/pltd w zinc nt elec nt corr 600mm om	6
72104990	- Other	6
72105000	- Fr ios na 600mm ao w ctd/pltd w cro or cr and cro	6
7210610	- Fr iron/nonalloy steel 600mm ao, plltd/ctd alum-znc	6
72106190	- Other	6
72106910	- Fr iron/nonalloy steel, 600mm ao, pltd/ctd othr alum	
72106990	- Other	6
72107000	- Fr ir/nas 600mm w om, painted, varnished, plastic	6
72109000	- Other	6
72111400	- Fr hs ios na un600mm w hr pl 4.75mm ao thck	6
72111900	- Oth fr hi-str st un 600mm w npld un4.75mm thck	6
72112300	- Flat-hot-rolled iron, nonalystl, < 600mm wide, nesoi	6
72112900	- Other	6
72119000	- Other	6
72131010	- Bars and rods irregular coils concrete reinforcing	6
72131020	- Bars and rods irregular coils concrete reinforcing	6
72132000	- Brs rods hot-rlld irreg coils free-cuttng steel	6
72139100	- Bars, rodshot-roll, irnnoal st coil circ, < 14mm nesoi	6
72139900	- Other	6

72141010	- Other bars and rods iron or nonalloy steel, forged	6
72141020	- Other	6
72142010	- Oth brs rds ios na hot-wrkd, conc reinfrcng	6
72142020	- Other	6
72143010	- Other bars and rods free-cutting steel, hot-worked	6
72143020	- Other	6
72149100	- Bars, rods, hot-rolled, -drawn, ext, rectangular, nesoi	6
72149900	- Other	
72151010	- Oth brs and rds free-cttng stl cold-fmd or fnshd	6
72151090	- Oth brs and rds free-cttng stl cold-find or fnshd	6
72151090	- Other	6
72155010	- Bars, rods, im, noal, cold-formed, cold-finished, nesoi	6
72155090	- Other	6
72159010	- Bars and rods iron or nonalloy steel, nesoi	6
72159090	- Other	6
72161000	- U-i-h-sections ir/nas hot/wrkd 1s thn 80mm high	6
72162100	- L sec ios na hot-wkd 1ss th 80 mm high	6
72162200	- T sec ios na hot-wkd 1ss th 80 mm high	6
72163110	- U sec ios na hot-wkd 80mm or more high	6
72163190	- Other	6
72163210	- I sec ios na hot-wkd 80mm ao high (standard beams)	6
72163290	- Other	6
72163310	- H sections irn/nas, hot-wrkd, 80mm hi or more	6
72163390	- Other	6
72164010	- L or t sections ir/nas hot-wrkd, 80mm hi or more	6
72164090	- Other	6
72165010	- Other angls shps sec ios na hot-wkd	6
72165090	- Other	6
72166100	- Angls shps sec ir/nas nt frthr cld-wrkd frm fr pro	6
72166900	- Other	6
72169100	- Angls shps sec irn/nas oth cld-wrkd fr fr products	6
72169900	- Other	6
72171000	- Other	6
72172000	- Other	6
72173000	- Other	6
72179000	- Other	6
73030000	- Tubes, pipes and hollow profiles of cast iron	6

73043191	- Oth ios na ps tb hlw pfl smls cir cs cold-wrkd	6
73043991	- Oth ios na ps tb hlw pfl smls cir cs nt cld-wrkd	6
73049091	- Tubes, pipes etc, seamless nesoi, ir nesoi & steel	6
73049099	- Tubes, pipes etc, seamless nesoi, ir nesoi & steel	6
73053920	- Other pipe, ov16in iron or steel, welded nesoi	6
73063091	- Pipe etc nesoi, weld cir cr sect, iron or nonal st	6
73069091	- Pipes etc nesoi, riveted etc, of iron or steel	6
73130000	- Barbed wire and twisted wire for fencing, iron/stl	6
73141900	- Woven products iron or steel, nesoi	6
73142000	- Grill netting fencing wld ir/st wr 3mmcs 100cm2msh	6
73143100	- Oth grll nttng a fncng wldd at intrsct galvnzed st	2
73143900	- Other	2
73144100	- Oth grill, nettg fncg ios ctd/pl w zn nesoi nt wld	2
73144200	- Grill netting fencing, plastic coated ios wr nesoi	2
73144900	- Other	2
73145000	- Expanded metal, iron or steel	2
ex8407	- Engines with a capacity not exceeding 30 cv	7
ex8407	- Engines with a capacity exceeding 30 cv but not exceeding 100 cv	6
ex8408	- Engines with a capacity not exceeding 30 cv	7
ex8408	- Engines with a capacity exceeding 30 cv but not exceeding 100 cv	6
84145100	- Table, floor etc fans electric not exceed 125 w	3
84145900	- Other	3
87021000	- Mv trnsp > ten prsns com-igntn intr comb pist (disl)	5
87029000	- Other	5
87031010	- Pass veh for snow; golf carts & similar vehicles	5
87031020	- Pass veh for snow; golf carts & similar vehicles	5
87032110	- Pass mtr veh, spark ign eng, not ov 1,000 cc	5
87032120	- Pass mtr veh, spark ign eng, not ov 1,000 cc	5
87032210	- Pass mtr veh, spark ign eng, > 1000cc but = < 1500cc	5
87032220	- Pass mtr veh, spark ign eng, > 1000cc but = < 1500cc	
87032310	- Pass veh spk-ig int com rcpr p eng > 1500 nov 3m cc	5
87032320	- Pass veh spk-ig int com rcpr p eng > 1500 nov 3m cc	5
87032410	- Pass veh spk-ig int com rcpr p eng > 3000 cc	5
87033120	- Pass veh spk-ig int com rcpr p eng > 3000 cc	5
87033110	- Pass mtr veh, diesel eng, not ov 1500 cc	5

87033120	- Pass veh com-ig int com eng > 1500 nov 2500 cc	5
87033220	- Pass veh com-ig int com eng > 1500 nov 2500 cc	5
87033310	- Pass veh com-ig int com eng > 2500 cc	5
87033320	- Pass veh com-ig int com eng > 2500 cc	5
87039010	- Passenger motor vehicles, nesoi	5
87039020	- Passenger motor vehicles, nesoi	5
87042100	- Trucks, nesoi, diesel eng, gvw 5 metric tons & und	5
87043100	- Mtr veh trans gds spk ig in cp eng, gvw now 5 mtn	5
87049010	- Mtr veh of gross weight not > 5 tons	5
ex8711	- Motorcycles with an engine capacity of less than 175cv	5
87120010	- Bicycles & oth cycles (inc del tricycle) no motor	5
87120020	- Bicycles & oth cycles (inc del tricycle) no motor	5
87120090	- Bicycles & oth cycles (inc del tricycle) no motor	5
87149100	- Frames and forks, and prts for bicycles etc.	3
87149200	- Wheel rims and spokes for bicycles etc	3
87149300	- Hubs, other than coster brakn hubs, hb brks, spk, whls	3
87149400	- Brakes, incl coaster brkng hubs, hub brks, prts, nes	3
87149500	- Saddles for bicycles etc.	3
87149600	- Pedals and crank-gear, parts of bicycles etc.	3
87149900	- Other	3
89011090	- Other (cruise ships, etc, less than 5,000 dwt)	5
89012090	- Other (tankers, less than 5,000 dwt)	5
89013090	- Other (refrig vessels, less than 5,000 dwt)	5
89019090	- Other (less than 5,000 dwt)	5
89020010	- Fishing vessels; factory ship & shps, ves, nesoi	5
89020090	- Other	5

ANNEX B3

EXPORT QUANTITATIVE RESTRICTIONS

HS NUMBER	DESCRIPTION	PHASE-OUT PERIOD*
10063000	Semi-milled or wholly milled rice	Unbound
10064000	Broken rice	Unbound

ANNEX B4

PROHIBITED IMPORTS

1. Cigarettes (except for those as personal effects in prescribed quantity).
2. Used consumer goods (except for transferred assets including goods to service the personal requirements of individuals with diplomatic status of foreign countries, international organizations and personal effects in prescribed quantity).
3. Cars with right hand drive (including those in unassembled form and those with steering wheel modified prior to importation into Vietnam). As far as self-propelled special-purpose vehicles with right hand drive operating in narrow fields, such as cranes, trench and canal digging machines, garbage trucks, road sweepers, road construction trucks, airport passenger buses, and forklifts are concerned, importation is permitted and the Minister of Trade shall approve when there is demand.
4. Used spare parts of automobiles of all kinds, motorbikes and motor tricycles – including chassis mounted with used automobile engines of all kinds.
5. Used internal combustion engines with capacity of less than 30CV.
6. Motorcycles, scooters and motor tricycles with cylinder of 175 cc and higher. In case of importation for defense, security and professional sports, to be subject to Prime Minister's approval.
7. Other goods that may be within the scope of an exception set forth in Chapter I or Chapter VII of this Agreement.

ANNEX B5

EXPORT PROHIBITIONS

1. Logs, sawn and peeled timber, firewood, charcoal from wood or firewood; wood and forest products and semi-products which are subject to export prohibitions provided for in Decision 65/1998/QD-TTg dated 24 March 1998 by Prime Minister of Vietnam.
2. Other goods that may be within the scope of an exception set forth in Chapter I or Chapter VII of this Agreement.

ANNEX C

VIETNAM

* ***Note : U = Unbound***

Phase-out period in Annex C shall be calculated from the date of entry into force of this Agreement

ANNEX C1

IMPORTS SUBJECT TO STATE TRADING AND PHASE-OUT SCHEDULE

HS Number	Description	Phase Out Period (yrs.)*
27101100	Aviation spirit	U
27101200	White spirit (for producing paints)	U
27101900	Other petroleum oils and oil preparations	U
27102000	Diesel	U
27103000	Mazut	U
27104000	Light oils	U
27105000	Medium oils	U
27106000	Naptha	U
27107000	Condensate	U
27109000	Petroleum oils, other	U
3102	Mineral or chemical fertilizers, nitrogenous	5
3103	Mineral or chemical fertilizers, phosphatic	5
3104	Mineral or chemical fertilizers, potassic	5
3105	Mineral or chemical fertilizers, other	5
3601	Propellant powders	U
3602	Prepared explosives other than propellent powders	U
3603	Safety fuses; detonating fuse; percussion caps etc	U
3706	Motion-picture film, exposed and developed	U
4901	Books, brochures & similar printed matter	U
4902	Newspapers, journals & periodicals	U
4903	Children's picture, drawing or coloring books	U

4907	Unused postage, check forms, banknotes, stock, etc	U
4909	Printed or illust post cards, greeting cards, etc	U
4910	Calendars, calendar blocks of any kind, printed	U
4911	Printed matter nesoi, incl print pictures & photos	U
8442	Mach etc nesoi for typeset, making pr plates etc	U
8443	Print mach incl ink-jet mach ancil t prnt pt nesoi	U
8524	Records, tapes & other recorded sound media etc	U
8525	Trans appar for radiotele etc; tv camera & rec	U
8526	Radar apparatus, radio navig aid & remote cont app	U
ex85291000	Only satellite aerials for broadcasting	U
ex85299000	Only aerials for equipment in 8525 and 8526	U
9704	Postage or revenue stamps, firstday covers	U

ANNEX C2

EXPORTS SUBJECT TO STATE TRADING AND PHASE-OUT SCHEDULE

HS Number	Description	Phase Out Period*
10063000	Semi-milled or wholly-milled rice	U
10064000	Broken rice	U
27090010	Petroleum oils, crude	U
27090090	Petroleum oils, other	U
27112100	Natural gas	U
27112900	Petroleum gases, other	U
7102	Diamonds	U
7103	Precious stones	U
7104	Synthetic precious stones	U
7105	Dust or powder of precious stones	U
7106	Silver	U
7108	Gold	U

ANNEX D

VIETNAM

ANNEX D1

PHASE-OUT PERIODS FOR RESTRICTIONS ON IMPORT TRADING RIGHTS AND DISTRIBUTION RIGHTS AGRICULTURAL PRODUCTS

* *Note* :

0 = No phase-out period*

U = Unbound

* *For purposes of Annex D1, phase-out periods for Import Trading Rights shall begin on the date on which joint ventures are first permitted under Article 2.7.D of Chapter I of this Agreement.*

** *For purposes of Annex D1, phase-out periods for Distribution Rights shall begin on the date on which joint ventures are first permitted under Annex G, section IV (Distribution Services) of this Agreement.*

HS Number	Description	Import Trading right Phase-out Period* (yrs.)	Distribution Phase-out Period** (yrs.)
0102	Live bovine animals	U	U
0103	Live swine	U	U
0105	Live Poultry (not more than 185g)	U	U
0106	Other live animals	U	U
0201	Meat of bovine animals, fresh/chilled	5	5
0202	Meat of bovine animals, frozen	3	5
0203	Meat of Swine-frsh/chilled/frzn	3	5
0206	Edible offals bovines –frsh/chilled/fz	3	5
0207	Poultry meat & offals-frsh/chilled/fz	5	5
0209	Unrendered pig fat, free of lean meat and poultry meat...	3	5
0210	Meat and edible meat offal salted...	3	5
0401	Milk – fresh milk...	3	5
0402	Condensed Milk or Cream	5	5
0403	Buttermilk, yogurt, keohir and other fermented or acidified milk	5	5

0404	Whey, concentrated or containing added sugar...	3	5
0805	Citrus Fruits: fresh or dried	5	5
1005	Corn	3	5
1006	Rice	U	U
1101	Wheat or meslin flour	5	U
1507	Soybean oil and its fractions...	3	5
1508	Ground nut oil and its fractions...	5	5
1511	Palm oil and its fractions...	3	5
1513	Coconut (copra), palm kernel or babassu oil and fractions ...	5	5
1601	Sausages and similar products, of meat, meat offal or blood...	3	5
1602	Other prepared and preserved meat...	3	5
1701	Cane or beet sugar and chemically pure sucrose, in solid form	6	U
2006	Vegetables, fruit, nuts, fruit and other parts of plants, pr/pr by sugar	5	5
2007	Jams, fruit jellies, marmalades, fruit or nut puree...	3	5
2009	Fruit juices (including grape must) and vegetable juices...	5	5
2101	Extracts, essences and concentrates, of coffee, tea...	3	5
2203	Beer made from malt	5	U
2204	Wine or fresh grapes, including fortified wines; grape must other than that of heading No. 2009	5	U
2205	Vermouth and other wine of fresh grapes flavored with plants..	5	U
2206	Other fermented beverages	5	U
2207	Undenatured ethyl alcohol > 80%	5	U
2208	Undenatured ethyl alcohol < 80%	5	U
2302	Brans, and other residues whether in the form of pellets...	0*	5
2303	Residues of starch manufacture and similar residues...	0*	3
2309	Preparations of a kind used in animal feeding	4	5
2401	Unmanufactured tobacco; tobacco refuse	U	U
2402	Cigars, cheroots, cigarillos and cigarettes	U	U
2403	Other manufactured tobacco and manufactured tobacco substitutes	U	U

ANNEX D1

PHASE-OUT PERIODS FOR RESTRICTIONS ON IMPORT TRADING RIGHTS AND DISTRIBUTION RIGHTS INDUSTRIAL PRODUCTS

* *Note :*

0 = No phase-out period

U = Unbound

C = Subject to state trading, Annex C

G = Subject to services commitment in Annex G on audio-visual services

* *For purposes of Annex D1, phase-out periods for Import Trading Rights shall begin on the date on which joint ventures are first permitted under Article 2.7.D of Chapter 1*

** *For purposes of Annex D1, phase-out periods for Distribution Rights shall begin on the date on which joint ventures are first permitted under Annex G, section IV (Distribution Services) of this Agreement.*

HS Number	Description	Import Trading right Phase-out Period* (yrs.)	Distribution Phase-out Period** (yrs.)
2523	Portland, cement, aluminous cement, slag cement etc	5	7
2709	Crude oil from petroleum and bituminous minerals	5	U
2710	Oil (not crude) from petrol & bitum mineral etc.	7	U
2711	Petroleum gases & other gaseous hydrocarbons	6	U
2802	Sulfur, sublimed or precipitated; collodial sulfur	3	5
2804	Hydrogen, rare gases and other nonmetals	2	5
2805	Alkali metals etc; rare-earth metals etc; mercury	2	5
2806	Hydrogen chloride; chlorosulfuric acid	5	5
2807	Sulfuric acid; oleum	5	5
2808	Nitric acid, sulfonitric acids	5	5
2809	Diphosphorus pentaoxide; phosphoric acid etc	3	5
2810	Oxides of boron; boric acids	3	5
2813	Sulfides of nonmetals; commercial phosp trisulfide	3	5
2814	Ammonia, anhydrous or in aqueous solution	3	5
2815	Sodium hydrox; potass hydrox; sodor potass perox	3	5
2817	Zinc oxide and zinc peroxide	3	5
2818	Artfl corun dum w/nt chem defnd	3	5

0404	Whey, concentrated or containing added sugar...	3	5
0805	Citrus Fruits: fresh or dried	5	5
1005	Corn	3	5
1006	Rice	U	U
1101	Wheat or meslin flour	5	U
1507	Soybean oil and its fractions...	3	5
1508	Ground nut oil and its fractions...	5	5
1511	Palm oil and its fractions...	3	5
1513	Coconut (copra), palm kernel or babassu oil and fractions ...	5	5
1601	Sausages and similar products, of meat, meat offal or blood...	3	5
1602	Other prepared and preserved meat...	3	5
1701	Cane or beet sugar and chemically pure sucrose, in solid form	6	U
2006	Vegetables, fruit, nuts, fruit and other parts of plants, pr/pr by sugar	5	5
2007	Jams, fruit jellies, marmalades, fruit or nut puree...	3	5
2009	Fruit juices (including grape must) and vegetable juices...	5	5
2101	Extracts, essences and concentrates, of coffee, tea...	3	5
2203	Beer made from malt	5	U
2204	Wine or fresh grapes, including fortified wines; grape must other than that of heading No. 2009	5	U
2205	Vermouth and other wine of fresh grapes flavored with plants..	5	U
2206	Other fermented beverages	5	U
2207	Undenatured ethyl alcohol > 80%	5	U
2208	Undenatured ethyl alcohol < 80%	5	U
2302	Brans, and other residues whether in the form of pellets...	0*	5
2303	Residues of starch manufacture and similar residues...	0*	3
2309	Preparations of a kind used in animal feeding	4	5
2401	Unmanufactured tobacco; tobacco refuse	U	U
2402	Cigars, cheroots, cigarillos and cigarettes	U	U
2403	Other manufactured tobacco and manufactured tobacco substitutes –	U	U

2819	Chromium oxides and hydroxides	3	5
2820	Manganese oxides	3	5
2821	Iron oxides & hydroxides; earth colors nun 70% ir	3	5
2823	Titanium oxides	3	5
2824	Lead oxides; red lead and orange lead	3	5
2829	Chlorates etc; bromates etc; iodates etc.	3	0
2830	Sulfides; polysulfides	3	5
2833	Sulfates; alums; peroxosulfates (persulfates)	3	5
2834	Nitrites; nitrates	3	5
2835	Phosphinates, phosphonates, phosphates & polyphosp	3	5
2836	Carbonates; peroxocarbonates; comm amm carbonate	3	5
2840	Borates; peroxoborates	3	5
2843	Colloidal prec metal; prec metal comp & amalgrams	3	5
2847	Hydrogen peroxide, whether/not solidified w/ urea	3	5
2907	Phenols; phenol-alcohols	3	5
2909	Ethers, ether-alcohols, alcohol peroxides etc.	5	5
2910	Epoxides with a 3-memb ring & halog, sulfon etc	5	5
2912	Aldehydes, its cyclic polymers; paraformaldehyde	5	5
2914	Ketones & quinones & halogenatd, sulfonatd der etc	3	5
2915	Sat acyclic nonocarbox acid & anhyd, halogon etc	3	5
2916	Unsat acyclic & cyclic monocarbox acid & anhyd etc	3	5
2917	Polycarboxylic acids & anhyd etc, halog, sulf etc	3	5
2918	Carboxylic acid, added oxygen & anhy etc, hal etc	3	5
2935	Sulfonamides	3	5
2936	Provitamins and vitamins & derivatives & intermixs	3	U
2937	Hormones; derivatives & steriods used as hormones	3	U
2938	Glycosides, natural or synth & salts, ethers etc	3	U
2939	Veg alkaloids, nat or synth & salts, ethers etc.	3	U
2940	Sugars, chem pure (exc sucrose, lactose, etc)	3	U
2941	Antibiotics	3	U
2942	Organic compounds nesoi	3	U
3003	Medicaments nesoi of mixtures, not dosage etc form	6	U
3004	Medicaments nesoi, mixed or not, in dosage etc fin	6	U
3006	Pharmaceutical goods in note 4 to chapter 30	6	U

3102	Mineral or chemical fertilizers, nitrogenous	5	U
3103	Mineral or chemical fertilizers, phosphatic	5	U
3104	Mineral or chemical fertilizers, potassic	5	U
3105	Mineral or chemical fertilizers, other	5	U
3208	Paint & varnish from synth etc polymers nonaq, etc	3	3
3209	Paint & varnish from synth etc polymers aqueous md	3	3
3210	Paint & varnish nesoi; watr pigmts for leather	3	3
3403	Lubricating preps, antirust & treating textiles etc	3	5
3601	Propellant powders	C	U
3602	Prepared explosives other than propellent powders	C	U
3603	Safety fuses; detonating fuse; percussion caps etc	C	U
3604	Fireworks, signalling flares, rain rockets etc.	0	U
3706	Motion-picture film, exposed and developed	C	G
3803	Insecticides, rodenticides;	5	U
3812	Prepared rubber accelerators; com plasticizers etc	5	5
3819	Hydraulic brake fluids/liq for hydraulic trans etc	3	5
3901	Polymers of ethylene, in primary forms	0	4
3902	Polymers of propylene or other olefins, prim forms	0	4
3903	Poylymers of styrene, in primary forms	0	4
3904	Polymers of vinyl chloride etc., in primary forms	0	4
3905	Polymers of vinyl acetate & oth vinyl polym, pr fin	0	4
3906	Acrylic polymers in primary forms	0	4
3907	Polyethers, expoxides & polyesters, primary forms	0	4
3908	Polyamides in primary forms	0	4
3909	Amino-resins, phenolics & polyurethanes, prim form	0	4
3910	Silicones, in primary forms	0	4
3911	Petro resins, polysulfides etc nesoi, primary form	0	4
3912	Cellulose and chemical deriv nesoi, primary forms	0	4
3913	Natural polymers and modified natural polymers	0	4
40111000	Tires of a kind used on motor cars	5	5
40112010	Tires with a width of 450 mm	5	5
40114000	Tires of a kind used on motorcycles	5	5
40131010	Inner tubes for tires of a width of 450 mm	2	3
40139020	Inner tubes of a kind used on motorcycles	2	3

4801	Newsprint, in rolls or sheets	5	7
4802	Paper, uncoat, for writing etc, rolls; hndmd paper	5	7
4804	Kraft paper & paperboard, uncoat nesoi, rolls etc	5	7
4807	Composite paper & paperboard, no surf coat, rl etc	5	7
4810	Paper & paperboard, coated with kaolin etc, rl etc	5	7
4820	Registers, notebooks, binders, bus forms etc, papr	0	7
4823	Paper, paperboard, cellul wat to size & arts nesoi	5	7
4901	Books, brochures & similar printed matter	C	U
4902	Newspapers, journal & periodicals	C	U
4903	Children's picture, drawing or coloring books	C	U
4907	Unused postage, check forms, banknotes, stock, etc	C	U
4909	Printed or illust post cards, greeting cards, etc.	C	U
4910	Calendars, calendar blocks of any kind, printed	C	U
4911	Printed matter nesoi, incl print pictures & photos	C	U
5007	Woven fabrics of silk or silk waste	5	5
5111	Woven fabrics of carded wool or fine animal hair	5	5
5112	Woven fabrics of combed wool or fine animal hair	5	5
5208	Woven cotton fabrics, nu 85% cot, wt nov 200 g/m2	5	5
5209	Woven cotton fabrics, nu 85% cot, wt nov 200 g/m2	5	5
5210	Woven cotton fabrics, un 85% cot, mmtinix, nov 200 g/m2	5	5
5211	Woven cotton fabrics, un 85% cot, mmtinix, nov 200 g/m2	5	5
5212	Woven cotton fabrics nesoi	5	5
6001	Pile fabrics, knitted or crocheted	5	5
6002	Knitted or crocheted fabrics, nesoi	5	5
6810	Articles of cement, concrete or artificial stone	5	5
6908	Glazed ceramic flags & paving, hearth tiles, etc	5	5
6910	Ceramic sinks, wshbasins, water closet bowls etc	5	5
7004	Drawn & blown glass, in sheets etc	5	5
7005	Float glass & surf ground or polished sheets etc	5	7
7016	Glass paving blocks etc; gl cubes, lead window etc	5	7
7208	Fl-rl iron & na steel nun600mm wd hot-rl, not clad	5	5
7209	Fl-rl iron & na steel nun600mm wd hot-rl, no clad	5	5
7210	Fl-rl iron & na steel nun600mm wd, clad etc	5	5
7211	Fl-rl iron & na steel nu 600mm wd, not clad etc	5	5

7212	Fl-rl iron & na steel nu 600mm wd, clad etc	5	5
7213	Bars & rods, iron & na steel, h-r irreg coils	5	5
7214	Bars & rods, iron & na steel nesoi, h-r etc	5	5
7215	Bars & rods, iron & na steel nesoi	5	5
7216	Angles, shapes & sections of iron & nomalloy steel	5	5
7217	Wire of iron & nonalloy steel	5	5
7303	Tubes, pipes and hollow profiles of cast iron	5	5
7304	Tubes, pipes etc, seamless, iron nesoi & steel	5	5
7305	Tubes & pipes nesoi, ext dia ov406-4mm, ir & steel	5	5
7306	Tubes, pipes & hollow profiles nesoi, iron & steel	5	5
7604	Aluminum bars, rods and profiles	3	4
7614	Stranded wire, cables etc, aluminum, no elec insul	3	4
8407	Spark-ignition recip or rotary int comb piston eng	4	5
8408	Compression – ignition internal comb piston engines	4	5
8409	Parts for engines of heading 8407 or 8408	3	5
8414	Air or vac pumps, compr & fans; hoods & fans; pts	3	5
8415	Air conditioning machines (temp & hum change), pts	3	5
8418	Refrigerators, freezers etc; heat pumps nesoi, pts	3	5
8420	Calendering machines etc nesoi & cylinders, parts	4	5
8421	Centrifuges; filter etc mach for liq or gases; pts	0	2
84248100	Mech appl to disperse liq etc; sand etc blast mach	0	2
8426	Ship's derricks; cranes; mobile lifting frames etc	0	5
8427	Fork-lift trucks; oth works trucks with lifts etc	0	5
8428	Lifting, handling, loading & unload machines nesoi	0	5
8429	Self-propelled bulldozers, graders, scrapers etc	4	5
8430	Mach nesoi, moving, grad etc; pile-dr; snoplow etc	5	5
8431	Part for machinery of headings 8425 to 8430	5	5
8432	Agricult etc mach for soil etc; lawn rollers; pts	5	7
8433	Harvest etc machines, cleaning eggs etc nesoi, pts	5	7
8435	Presses etc for wine, cider, fruit juice etc, pts	4	7
8436	Agri etc & poultry etc equip, inc incubators, pts	5	7
8437	Mach for cleaning seed etc & work cereal etc, pts	5	7
8438	Mach nesoi, ind prep of food or drink etc, parts	5	7
8442	Mach etc nesoi for typeset, making pr plates etc	C	U
8443	Print mach incl ink-jet mach ancil t prnt pt nesoi	C	U

8444	Machines extruding, drawing etc manmade textiles	3	5
8445	Machines for preparing textile fibers & yarns	3	5
8446	Weaving machines (looms)	3	5
8447	Machines, knitting, stitch-bond, lace, net etc.	3	5
8448	Auxiliary machinery for use with textile machines	3	5
8451	Machinery (not laudry) for cleaning, drying etc	3	5
8452	Sewing machines (not book-sew), cover etc; needles	3	5
8453	Machinery for work leather etc & footwear etc, pts	3	5
8455	Metal-rolling mills and rolls therefor; parts	5	5
8458	Lathes for removing metal, incl turning centers	5	5
8459	Machine tools for drilling, boring, milling etc	5	5
8460	Machine tools for honing or finishing metal etc	5	5
8461	Machine tools for shaping, slotting, gear cut etc	5	5
8462	Machine tools for forging, bending, stamping etc	5	5
8466	Parts etc for machine tools of head 8456 to 8465	5	5
8468	Machines, solder etc; gas surf temper machines, pt	5	5
8469	Typewriters & word processing machines	5	7
8470	Calculating & account machines, cash registers etc	5	7
8471	Automatic data process machines; magn reader etc	3	7
8472	Office machines nesoi (hectograph, addressing etc)	5	5
8473	Parts etc for typewriters & other office machines	3	7
8476	Automatic goods-vending machines, parts	5	5
8477	Machinery for working rubber & plast etc nesoi, pt	4	5
8501	Electric motors and generators (no sets)	5	5
8502	Electric generating sets and rotary converters	5	5
8504	Elec trans, static conv & induct, adp pwr supp, pt	5	7
8506	Primary cells & batteries, parts	4	7
8507	Electric storage batteries, incl separators, parts	5	7
8516	Elec water, space & soil heaters; hair etc dry, pt	5	5
8517	Electric apparatus for line telephony etc, parts	0	5
8519	Turntables, record & cassette players etc.	5	7
8520	Magnetic tape & other sound recorders	5	7
8521	Video recrdng/reproduc appar wheth/nt video tuner	5	7
8524	Records, tapes & other recorded sound media etc	C	U
8525	Trans appar for radiotele etc; tv camera & rec	C	U
8526	Radar apparatus, radio navig aid & remote cont app	C	U

8527	Reception apparatus for radiotelephony etc	0	7
8528	Tv recvrs, incl video monitors & projectors	5	7
8529	Parts for television, radio and radar apparatus	U	U
8535	Electrical apparatus for switching etc, ov 1000 v	5	5
8536	Electrical apparatus for switching etc, nov 1000 v	3	5
8537	Boards, panels etc elec switch and n/c appar etc.	5	5
8540	Thernionic, cold cathode or photocathode tubes, pt	3	5
8542	Electronic integrated circuits & microassembl, pts	0	5
8544	Insulated wire, cable etc; opt sheath fib cables	5	5
8701	Tractors (other than works trucks of heading 8709)	6	7
8702	Motor vehicle f trnspt >ten persons include driver	6	7
8703	Motor card & vehicles for transporting persons	6	7
8704	Motor vehicles for transport of goods	6	7
8705	Special purpose motor vehicles nesoi	6	7
8706	Chas w eng f trac, mtr veh f pass/gd & special pur	6	7
8707	Bodies (including cabs), for specif motor vehicles	3	7
8708	Parts & access for motor vehicles (head 8701-8705)	5	7
8709	Works trucks, self-prop, no lift; stat tractrs; pt	5	7
8711	Motorcycles (incl mopeds) & cycles with aux motor	5	7
8714	Parts & access for cycles & invalid carriages	5	7
8716	Trailers etc; other vehicles, not mech propeld, pt	5	5
9001	Opt fibers & bund etc; pol sheets; unmoun opt elem	5	5
9704	Postage or revenue stamps, firstday covers	C	U

ANNEX D2

PHASE-OUT PERIODS FOR RESTRICTIONS ON EXPORT TRADING RIGHTS

* *Note :*

U = Unbound

* *For purposes of Annex D2, phase-out periods for Export Trading Rights shall begin on the date upon which joint ventures are first permitted under Chapter I, Article 2, paragraph 7 (D) of this Agreement.*

HS	Description	Phase out Period (yrs.)*
0901	Coffee; coffee husks etc; substitutes with coffee	7
1006	Rice	U
2502	Unroasted iron pyrites	5
2509	Chalk	5
2511	Natural barium sulfate; nat barium carbonate nesoi	5
2519	Magnesite; fused magnesia; d-b magn; m oxide nesoi	5
2524	Asbestos	5
2525	Mica, including splittings; mica waste	5
2526	Natural steatite, roughly trimmed etc; talc	5
2527	Natural cryolite; natural chiolite	5
2528	Natural borates & conc; natural boric acid nov 85%	5
2529	Feldspar; leucite; nepheline, n syenite; fluorspar	5
2530	Mineral substances nesoi	5
2601	Iron ores & concentrates, including roast pyrites	5
2602	Manganese ores a concntrts inc ferr mangn iron ore	5
2603	Copper ores and concentrates	5
2604	Nickel ores and concentrates	5
2605	Cobalt ores and concentrates	5
2006	Aluminum ores and concentrates	5
2607	Lead ores and concentrates	5
2608	Zinc ores and concentrates	5
2609	Tin ores and concentrates	5
2610	Chromium ores and concentrates	5
2611	Tungsten ores and concentrates	5

2612	Uranium or thorium ores and concentrates.	5
2613	Molybdenium ores and concentrates.	5
2614	Titanium ores and concentrates	5
2615	Titanium, tantalum, vanadium or zirconium ores and concentrates.	5
2616	Precius metal ores and concentrates.	7
2617	Other ores and concentrates.	5
2618	Granulated slag (slag sand) from the manufacture of iron or steel.	3
2701	Coal, briquettes, ovoids and similar solid fuels manufactured from coal.	3
2707	Oils and other products of the distillation of high temperature coal tars; similar products in which the weight of the aromatic constituents exceeds that of the non-aromatic constituents.	5
2708	Pitch and pitch coke, obtained from coal or from other mineral tars.	5
2709	Petroleum oils and oils obtained from bituminous minerals crude.	U
2711	Petroleum gases and other gaseous hydrocarbons.	U
2712	Petroleum jelly, paraffin wax, micro-crystalline petroleum wax, slack wax, ozokerite, lignite wax, peat wax, other mineral waxes and similar products obtained by synthesis or by other processes.	3
2713	Petroleum coke, petroleum bitumen and other residues of petroleum oils or of oils obtained from bituminous minerals.	5
2714	Bitumen and asphalt, natural; bituminous or oil slade and tar sands; asphaltites and asphaltic rocks.	5
2715	Bituninous mixtures based on natural asphalt, on natural bitunen, on petroleum bitumen, on mineral tar or mineral tar pitch (for example, bituninous mastics, cut-backs).	5
2716	Electrical energy	7
4001	Natural rubber	7
4002	Synthetic rubber and factive derived from oils	7
7102	Diamonds, whether or not worked, but not mounted or set.	U
7103	Precious stones (other than diamonds) and semi-precious stone, whether or not worked or graded but not strung, mounted or set; ungraded precious stones (other than diamonds) and semi-precious stones, temporarily strung for convenience of transport.	U

7104	Synthetic and reconstructed precious or semi-precious stones, whether or not worked or graded but not strung, mounted or set; ungraded synthetic or reconstructed precious or semi-precious stones, temporarily strung for convenience of transport.	U
7105	Dust and powder of natural or synthetic precious or semi-precious stones.	U
7106	Silver (including silver plated with gold or platinum), unwrought or in semi-manufactured forms.	U
7108	Gold (including gold plated with platinum) unwrought or in semi-manufactured forms, or in powder form.	U

ANNEX E

VIETNAM

TARIFFS

* ***Note*** **:**

* *Tariffs marked with an (*) are to be implemented 6 years from the date of entry into force of this Agreement.*

HS	Number Description	Current Tariffs	Tariffs to be implemented by three years after the date of entry into force of this Agrrement
0204	Meat of sheeps or goats, chilled or frozen		
0204.10.00	- Carcasses and half-carcasses of lamb, fresh or chilled	20%	10%
	- Other meat of sheep, fresh or chilled		
0204.21.00	- Carcasses and half carcasses	20%	10%
0204.22.00	- Other cuts with bone in	20%	10%
0204.23.00	- Boneless	20%	10%
0204.30.00	- Carcasses and half carcasses of lamb, frozen		
	- Other meat of sheep, frozen:	20%	10%
0204.41.00	- Carcasses and half carcasses	20%	10%
0204.42.00	- Other cuts with bone in	20%	10%
0204.43.00	- Boneless	20%	10%
0204.50.00	- Meat of goats	20%	10%
0206	Edible offal of bovine animals, swine, sheep, goats, horses, asses, mules or hinnies, fresh, chilled or frozen		
0206.10.00	- Of bovine animals, fresh or chilled		
	- Of bovine animals, frozen	20%	15%
0206.21.00	- Tongues	20%	15%

0206.22.00	- Livers	20%	15%
0206.29.00	- Other	20%	15%
0206.30.00	- Of swine, fresh or chilled		
	- Of swine, frozen :	20%	15%
0206.41.00	- Liverss	20%	15%
0206.49.00	- Other	20%	15%
0206.80.00	- Other, fresh or chilled	20%	10%
0206.90.00	- Other, frozen	20%	10%
0207	Meat and edible offal, of the poultry of heading No. 01.05, fresh, chilled or frozen		
	- Of duck, geese or guinea fowls:		
0207.34.00	- Fatty livers, fresh or chilled	20%	15%
0207.35.00	- Other, fresh or chilled	20%	15%
0207.36.00	- Other, frozen	20%	15%
0208	Other meat and edible meat offal, fresh, chilled or frozen		
0208.10.00	- Of rabbits or hares	20%	10%
0208.20.00	- Frog" legs	20%	10%
0208.90.00	- Other	20%	10%
0406	Cheese and curd		
0406.10	- Fresh cheese (including whey cheese), not fermented, and curd		
0406.10.10	- Fresh cheese (including whey cheese), not fermented	30%	10%
0406.10.20	- Curd	15%	10%
0406.20.00	- Grated or powdered cheese, of all kinds	30%	10%
0406.30.00	- Processed cheese, not grated or powdered	30%	10%
0406.40.00	- Blue-veined cheese	30%	10%
0406.90.00	- Other	30%	10%
0409.00.00	Natural Honey	20%	10%
0410.00	Edible products of animal origin, not elsewhere specified or included		
0410.00.10	- Swallow's net	20%	5%
0410.00.90	- Other	20%	5%
0701	Potatoes, fresh or chilled		
0701.90.00	- Other	30%	20%
0702.00.00	Tomatoes, fresh or chilled	30%	20%

0703	Onions, shallots, garlic, leeks, and lliaceous vegetables, fresh or chilled		
0703.10.00	- Onions and shallots	30%	20%
0703.20.00	- Garlic	30%	20%
0703.90.00	- Leeks and other alliaceous vegetables	30%	20%
0704	Cabbages, cauliflowers, kohlrabi, kale and similar edible brassicas, fresh or chilled		
0704.10.00	- Cauliflowers and headed broccoli	30%	20%
0704.20.00	- Brussels sprouts	30%	20%
0704.90.00	- Other	30%	20%
0705	Lettuce (lactuca sativa) and chicory (cichorium spp.), fresh or chilled		
	- Lettuce :		
0705.11.00	- Cabbage lettuce (headed lettuce)	30%	20%
0705.19.00	- Other		
	- Chicory	30%	20%
0705.21.00	- Witloof chicory (cichorium intybus var. foliosum)	30%	20%
0705.29.00	- Other	30%	20%
0706	Carrots, turnip, salad beetroot, salsify, celeriac, radishes and similar edible roots, fresh or chilled		
0706.10.00	- Carrots and turnips	30%	20%
0706.90.00	- Other	30%	20%
0707.00.00	Cucumbers and gherkins, fresh or chilled	30%	20%
0709	Other vegetables, fresh or chilled		
0709.10.00	- Globe artichokes	30%	15%
0709.20.00	- Asparagus	30%	15%
0709.30.00	- Aubergines (egg plants)	30%	20%
0709.40.00	- Celery other than celeriac		
	- Mushrooms and truffles	30%	15%
0709.51.00	- Mushrooms	30%	20%
0709.52.00	- Truffles	30%	20%
0709.60	- Fruit of the genus Capsicum or of the genus Pimenta		
0709.60.10	- Chilies	30%	20%
0709.60.90	- Other	30%	20%
0709.70.00	- Spinach, New Zealand spinach and orache spinach (garden spinach)	30%	20%
0709.90.00	- Other	30%	20%

0710	Vegetables (uncooked or cooked by steaming or boiling in water), frozen		
0710.10.00	- Potatoes	30%	20%
0710.30.00	- Spinach, New Zealand spinach and orange spinach (garden spinach)	30%	15%
0711	Vegetables provisionally prepared (for example, by sulphur dioxide gas, in brine, in sulphur water or in other preservative solutions), but unsuitable in that state for immediate consumption		
0711.20.00	- Olives	30%	15%
0711.30.00	- Capers	30%	15%
0806	Grapes : fresh or dried		
0806.10.00	- Fresh	40%	25%
0806.20.00	- Dried	40%	25%
0808	Apples, pears and quinces: fresh		
0808.10.00	- Apples	40%	25%
0808.20.00	- Pears and quinces	40%	25%
0810	Other fruit, fresh		
0810.10.00	- Strawberries	40%	25%
0810.20.00	- Raspberries, blackberries, mulberries and loganberries	40%	25%
0810.30.00	- Black, white or red currants and gooseberries	40%	25%
0810.40.00	- Cranberries, bilberries and other fruits of the genus Vaccinium	40%	25%
0810.50.00	- Kiwifruit	40%	25%
1002.00.00	Rye	3%	3%
1003.00.00	Barley	3%	3%
1004.00.00	Oats	3%	3%
1007.00.00	Grain sorghum	10%	5%
1008	Buckwheat, millet and canary seed; other cereals		
1008.10.00	- Buckwheat	10%	5%
1008.20.00	- Millet	10%	5%
1008.90.00	- Other cereals	10%	5%
1101	Wheat or meslin flour		
1101.00.10	- Wheat flour	20%	20%

1102	Cereal flours other than of wheat or meslin		
1102.10.00	- Rye flour	20%	15%
1102.20.00	- Maize (corn) flour	20%	15%
1102.90.00	- Other	20%	15%
1103	Cereal groats, meal and pellets		
	- Groats and meal :		
1103.13.00	- Of maize (corn)	10%	10%
1104	Cereal grains otherwise worked (for example, hulled, rolled, flaked, pearled, sliced or kibbed), except rice of heading No. 10.06; germ of cereald, whole, rolled, flaked or ground.		
1104.23	- Cereal grains otherwise worked (for example, hulled, rolled, flaked, pearled, sliced or kibbed)		
1104.23.00	- Of maize (corn)	10%	10%
1201.00.00	Soya beans, whether or not broken	10%	5%
1202	Ground nuts, not roasted or otherwise cooked, whether or not shelled or broken		
1202.10.00	- In shell	10%	10%
1202.20.00	- Shelled, whether or not broken	10%	10%
1203.00.00	Copra (coconut)	10%	10%
1206.00.00	Sunflower seeds, whether or not broken	30%	10%
1207	Other oil seeds and oleaginous fruits, whether or not broken		
1207.20.00	- Cotton seeds	10%	5%
1507	Soya-bean oil and its fractions, whether or not refined, but not chemically modified		
1507.90	- Other :		
1507.90.10	- Refined	40%	30%
1508	Ground-nut oil and its fractions, whether or not refined, but not chemically modified	40%	30%
1508.90	- Other		
1508.90.10	- Refined	40%	30%
1509	Olive oil and its fractions, whether or not refined, but not chemically modified		
1509.10.00	- Virgin	5%	5%
1509.90	- Other :		
1509.90.10	- Refined	40%	30%

1510	Other oils and their fractions, obtained solely from olives, whether or not refined, but not chemically modified, including blends of these oils or fractions with oils or fractions of heading No. 1519		
1510.00.10	- Crude oils		
	- Other :	5%	5%
1510.00.91	- Refined	40%	30%
1511	Palm oil and its fractions, whether or not refined, but not chemically modified		
1511.10	- Crude oil		
1511.10.10	- Palm oil	5%	5%
1511.10.90	- Other	5%	5%
1511.90	- Other :		
1511.90.90	- Other	40%	30%
1512	Sunflower-seed, safflower or cotton-seed oil and fractions thereof, whether or not refined but not chemically modified		
	- Sunflower-seed or safflower oil and fractions thereof:		
1512.11.00	- Crude oil	5%	5%
1512.19	- Other		
1512.19.10	- Refined:	40%	30%
1513	Coconut (copra), palm kernel or babassu oil and fractions thereof, whether or not refined but not chemically modified		
	- Coconut (copra) oil and its fractions :		
1513.19	- Other :		
1513.19.10	- Refined	40%	30%
1514	Rape, colza or mustard oil and fractions thereof, whether or not refined, but not chemically modified		
1514.10.00	- Crude oil	5%	5%
1514.90	- Other :		
1514.90.10	- Refined	40%	30%
1515	Other fixed vegetable fats and oils (including jojoba oil) and their fractions, whether or not refined, but not chemically modified		
1515.90	- Other :		
1515.90.99	- Other	40%	30%

1516	Animal or vegetable fats and oils and their fractions, partly or wholly hydrogenated, interesterified, reesterified or elaidinised, whether or not refined, but not further prepared		
1516.10.00	- Animal fats and oils and their fractions	40%	30%
1516.20.00	- Vegetable fats and oils and their fractions	40%	30%
1517	Margarine; edible mistures or preparations of animal or vegetable fats or oils or of fractions of different fats or oils of this Chapter, other than edible fats or oils or their fractions of heading		
1517.10.00	- Margarine, excluding liquid margarine	40%	30%
1601	Sausages and similar products, of meat, meat offal or blood; food preparations based on these products	50%	40%
1602	Other prepared and preserved meat, meat offal or blood		
1602.10.00	- Homogenized preparations	50%	40%*
1602.20.00	- Of liver of any animal		
	- Of poultry of heading No. 0105:	50%	40%*
1602-31.00	- Of turkeys	50%	40%*
1602.32.00	- Of fowls of the species Gallus domesticus	50%	40%*
1602.39.00	- Other		
	- Of swine:	50%	40%*
1602.41.00	- Hams and cuts thereof	50%	40%*
1602.42.00	- Shoulders and cuts thereof	50%	40%*
1602.49.00	- Other, including mixtures	50%	40%*
1602.50.00	- Of bovine animals	50%	40%*
1602.90.00	- Other , including preparations of blood of any animal	50%	40%*
1603.00.00	Extract and juices of meat, fish or crustaceans, molluscs or other aquatic invertebrates	50%	30%
1604	Prepared or preserved fish; caviar and caviar substitutes prepared from fish eggs		
	- Fish, whole or in pieces, but not minced :		
1604.11.00	- Salmon	50%	40%
1604.12.00	- Herrings	50%	40%
1604.13.00	- Sardines, sardinella and brisling or sprats	50%	40%

1604.14.00	- Tunas, skipjack and bonito (Sarda spp.)	50%	40%
1604.15.00	- Mackerel	50%	40%
1604.16.00	- Anchovies	50%	40%
1604.19.00	- Other	50%	40%
1604.20.00	- Other prepared or preserved fish	50%	40%
1604.30.00	- Caviar and caviar substitutes	50%	40%
1605	Crustaceans, molluscs and other aquatic invertebrates, prepared or preserved		
1605.10.00	- Crab	50%	40%
1605.20.00	- Shrimps and prawns	50%	40%
1605.30.00	- Lobster	50%	40%
1605.40.00	- Other crustaceans	50%	40%
1605.90.00	- Other	50%	40%
1806	Chocolate and other food preparations containing cocoa		
1806.10.00	- Cocoa powder, containing added sugar or other sweetening matter	30%	20%
1806.20.00	- Other preparations in blocks or slabs weighing more than 2 kg or in liquid, paste, powder, granular or other bulk forn in containers or immediate packing, of a content exceeding 2 kg	30%	20%
	- Other, in blocks, slabs or bars	30%	20%
1902	Pasta, whether or not cooked or stuffed (with meat or other substances or otherwise prepared, such as spaghetti, macaroni, noodles, lasagne, gnocchi, ravioli, cannelloni; couscous, whether or not prepared		
	- Uncooked pasta, not stuffed or otherwise prepared :		
1902.11.00	- Containing eggs	50%	40%
1902.19.00	- Other	50%	40%
1902.20.00	- Stuffed pasta, whether or not cooked or otherwise prepared	50%	40%
1902.30.00	- Other pasta	50%	40%
1902.40.00	- Couscous	50%	40%
1903.00.00	Tapioca and substitutes therefor prepared from starch, in the form of flakes, grains, pearls, siftings or in similar form		
2001	Vegetables, fruit, nuts and other edible parts of plants, prepared or preserved by vinegar or acetic acid		

2001.10.00	- Cucumbers and gherkins	50%	40%
2001.20.00	- Onions	50%	40%
2001.90.00	- Other	50%	40%
2002	Tomatoes prepared or preserved otherwise than by vinegar or acetic acid		
2002.10.00	- Tomatoes, whole or in pieces	50%	40%
2002.90	- Other		
2002.90.10	- Tomato paste	50%	40%
2002.90.90	- Other	50%	40%
2003	Mushroom and truffles, prepared or preserved otherwise than by vinegar or acetic acid		
2003.10.00	- Mushrooms	50%	40%
2003.20.00	- Truffles	50%	40%
2004	Other vegetables, prepared or preserved otherwise than by vinegar or acetic acid, frozen other than products of heading No. 2006		
2004.10.00	- Potatoes	50%	40%
2004.90.00	- Other vegetables and mixtures of vegetables	50%	40%
2005	Other vegetables prepared or preserved otherwise than by vinegar or acetic acid, not frozen, other than products of heading No. 20,06		
2005.10.00	- Homogenized vegetables	50%	40%
2006	Vegetables, fruit, nuts, fruit-peel and other parts of plants, preserved by sugar (drained, glace or crystallised)		
2006.00.10	- Fruits or nuts	50%	40%
2006.00.90	- Other	50%	40%
2007	Jams, fruit jellies, marmalades, fruit or nut puree and fruit or nut pastes, being cooked preparations, whether or not containing added sugar or other sweetening matter		
2007.10.00	- Homogenized preparation		
	- Other	50%	40%
2007.91.00	- Citrus fruit	50%	40%
2007.99.00	- Other	50%	40%
2008	Fruit, nuts and other edible parts of plants, otherwise prepared or preserved, whether or not containing added sugar or other sweetening matter or spirit, not elsewhere specified or included		

	- Nuts, ground-nuts and other seeds, whether or not mixed together :		
2008.11	- Ground nut :		
2008.11.10	- Oil-roasted and the like	50%	40%
2008.11.20	- Coated with sugar	50%	40%
2008.11.20	- Coated with sugar	50%	40%
2008.11.90	- Other	50%	40%
2008.19	- Other, including mixtures		
2008.19.10	- Prepared cashew	50%	40%
2008.19.90	- Other	50%	40%
2008.20.00	- Pineapples	50%	40%
2008.30.00	- Citrus fruit	50%	40%
2008.40.00	- Pears	50%	40%
2008.50.00	- Apricots	50%	40%
2008.60.00	- Cherries	50%	40%
2008.70.00	- Raspberries	50%	40%
2008.80.00	- Strawberries		
	- Other, including mixtures other than those of subheading No. 2008.19 :	50%	40%
2008.91.00	- Palm hearts	50%	40%
2008.92.00	- Mixtures	50%	40%
2008.99.00	- Other	50%	40%
2009	Fruit juices (including grape must) and vegetable juices, unfermented and not containing added spirit, whether or not containing added sugar or other sweetening matter		
	- Orange juice :		
2009.11.00	- Frozen	50%	40%
2009.19.00	- Other	50%	40%
2009.20.00	- Grapefruit juice	50%	40%
2009.30.00	- Juice of any other single citrus fruit	50%	40%
2009.40.00	- Pineapple juice	50%	40%
2009.50.00	- Tomatoes juice	50%	40%
2009.60.00	- Grape juice (including grape must)	50%	40%
2009.70.00	- Apple juice	50%	40%
2009.80.00	- Juice of any other fruit or vegetable	50%	40%
2009.90.00	- Mixtures of juices	50%	40%

2201	Waters, including natural or artificial mineral waters and aerated waters, not containing added sugar or other sweetening matter nor flavoured; ice and snow		
2201.90.00	- Other	50%	40%
2202	Waters, including mineral waters and aerated waters, containing added sugar or other sweetening matter or flavoured, and other non-alcoholic beverages, not including fruit or vegetable juices of heading No. 2009		
2202.10	Waters, including mineral waters and aerated waters, containing added sugar or other sweetening matter or	flavoured	
2202.10.10	- Beverages, flavoved with fruit juices or essences (orangeade, lemonade, strawberrade...)	50%	40%
2202.10.20	- Cola waters and the like	50%	40%
2202.10.90	- Other	50%	40%
2202.90.00	- Other	50%	40%
2203.00.00	Beer made from malt	100%	80%
2207	Undenatured ethyl alcohol of an alcoholic strength by volume of 80% vol or higher; ethyl alcohol or other spirits, denatured, of any strength		
2207.10.00	- Undenatured ethyl alcohol of an alcoholic strength by volume of 80% vol or higher	50%	40%
2207.20	- Ethyl alcohol or other spirits, denatured, of any strength :		
2207.20.90	- Other	50%	40%
2209.00.00	Vinegar and substitutes for vinegar obtained from acetic acid	50%	40%
2304.00.00	Oil-cake and other solid residues, whether or not ground or in the form of pellets, resulting from the extraction of soya-bean oil.	10%	10%
2309	Preparations of a kind used in animal feeding		
2309.10.00	- Dog or cat food, put up for retail sale	10%	10%
2309.90	- Other :		
2309.90.10	- Shrimp food	10%	10%

HS Number	Product Description	Current Tariffs (*advalorem*)	Tariffs to be implemented three years after the date of entry to force of this Agreement (*advalorem*)
33030000	Perfumes and toilet waters	50	30
3304	Beauty or make-up preparations and preparations for care of the skin other than medicaments), including sunscreen or suntan preparations; manicure or pedicure preparations		
33043000	- Manicure or pedicure preparations		
	- Other	50	30
33049900	- Other	50	30
3305	Preparations for use on the hair		
33051000	- Shampoos	50	40
33053000	- Hair lacquers	50	30
330590	- Other		
33059010	- Hair dyes	50	30
33059090	- Other	50	30
3401	Soap; organic surface-active products and preparations for use as soap, in the form of bars, cakes, molded pieces or shapes, whether or not containing soap; paper, wadding, felt, and nonwovens, impregnated, coated or covered with soap or detergent		
34012000	- Soap in other form (soap noodles only)	50	30
3402	Organic surface-active agents (other than soap); surface-active preparations, washing preparations (including auxiliary washing preparations) and cleaning preparations, whether or not containing soap, other than those of heading No. 34.01		
340290	- Other		
34029090	- Other (surfactant for hair care only)	20	10

3701	Photographic plates and film in the flat, sensitized, unexposed, of any materials other than paper, paperboard or textiles; instant print film in the flat, sensitized, unexposed, whether or not in packs		
37013000	- Other plated and film, with any side exceeding 255 mm	15	10
3702	Photographic film in rolls, sensitized, unexposed, of any materials other than paper, paperboard or textiles; instant print film inrolls, sensitized, unexposed		
37023100	- for colour photography (polychrome)	30	20
	- Other film, for color photography (polychrome)		
37025400	- Of a width exceeding 16 mm but not exceeding 35 mm and of a length not exceeding 30 m, excl. for slides	30	20
37025500	- Of a width exceeding 16 mm but not exceeding 35 mm and of a length exceeding 30 m	30	20
37025600	- Of a width exceeding 35mm	30	20
3703	Photographic paper, paperboard and textiles, sensitized, unexposed		
37032000	- Other, for colour photography (polychrome)	30	20
4804	Uncoated kraft paper and paperboard, in rolls or sheets, other than that of heading No. 48.02 or 48.03		
	- Kraftliner :		
48041100	- Unbleached	30	20
6406	Parts of footwear; removable in-soles, heel cushions and similar articles; gaiters, leggings and similar articles, and parts therof		
64069900	- Of other materials	20	10
7323	Table, kitchen or other household articles and parts thereof, of iron or steel; iron or steel wool; pot scourers and scouring or polishing pads, gloves and the like, of iron or steel		
73239900	- Other	30	20
8408	Compression-ignition internal combustion piston engines (diesel, semi-diesel)		

840820	- Engines of a kind used for propulsion of vehicles of Chapter 87		
	- For other vehicles of Chapter 87		
84082021	- For motor vehicles of subheading No. 8711, 8703	40	30
8415	Air conditioning machines, comprising a motor-driven fan and elements for changing the temperature and humidity, including those machines in which the humidity can not be separately regulated		
841583	- Not incorporating a refrigerating unit		
84158310	- Of a capacity not excceding 90,000BTU/h	50	30
84158320	- Of a capacity exceeding 90,000BTU/h but not exceeding 180,000 BTU/h	40	30
84158390	- Other	30	20
841590	- Parts:		
84159019	- Other	30	20
8418	Refrigerators, freezers and other refrigerating of freezing equipment, electric or other; heat pumps other than air conditioning machines of heading No. 84.15		
841830	- Freezers if the chest type, not exceeding 800 1 capacity :		
84183010	- With capacity not exceeding 200 1	50	30
84183090	- With capacity exceeding 200 1 but not exceeding 800 1	30	20
841840	- Freezers of the upright type, not exceeding 900 1 capacity;		
84184010	- With capacity not exceeding 200 1	50	40
84184090	- With capacity exceeding 200 1 but not exceeding 900 1	30	20
841850	- Other refrigerating or freezing chests, cabinets, display counters, show cases and similar refrigerating or freezing furniture :		
84185010	- With capacity not exceeding 200 1	50	40
84185090	- With capacity exceeding 200 1	30	20
8419	Machinery, plant or laboratory equipment, whether or not electrically heated, for the treatment of materials by a process involving a change of temperature such as heating, cooking, roasting, distilling, rectifying, sterilizing,		

	pasteurizing, steaming, drying, evaporating, vaporising, condensing or cooling, other than machinery or plant of a kind used for domestic purposes; instanteous or storage water heaters, non-electric		
	- Other machinery, plant and equipment :		
84198100	- For making hot drinks or for cooking or heating food	30	20
8421	Centrifuges, including centrifugal dryers; filtering or purifying machinery and apparatus for liquids or gases.		
842121	- For filtering or purifying water		
84212110	- Electrical operated with filtering capacity not exceeding 500 1/h	20	15
8450	Household or laudry-type washing machines, including machines which both wash and dry		
	- Machines, each of a dry linen capacity not exceeding 10 kg :		
84501100	- Fully-automatic machines	50	40
84501200	- Other machines, with built-in centrifugal drier	50	40
84501900	- Other	50	40
84502000	- Machines, each of a dry line capacity exceeding 10 kg:	50	40
84509000	- Parts	50	40
8481	Taps, cocks, valves and similar appliances for pipes, boiler shells, tanks, vats or the like, including pressure-reducing valves and thermostatically controlled valves		
848180	- Other appliances:		
84818060	- Valves for water pipe	20	15
8508	Electro-mechanical tools for working in the hand, with self-contained electric motor.		
85081000	- Drills of all kinds	10	5
8516	Electric instantaneous or storage water heaters and immersion heaters; electric space heating apparatus and soil heating apparatus; electro-thermic hair dressing apparatus (for example, hair dryers, hair curlers, curling tong heaters) and hand dryers; electric smoothing irons; other electro-thermic appliances of a kind used for domestic purposes; electric heating resistors, other than those of heading No. 8545		

851660	- Other ovens; cookers, cooking plates, boiling rings, grillers and roasters		
85166020	- Boilers including boiling rings	40	30
85166030	- Ovens cooker.	40	30
85166090	- Other	40	30
8523	Prepared unrecorded media for sound recording or similar recording of other phenomena, other than products of Chapter 37		
852313	- Of a width exceeding 6.5 mm:		
85231320	- Computer magnetic tapes	20	15
8525	Transmission apparatus for radio-telephony, radio-telegraphy, radio-broadcasting or television, whether or not incorporating reception apparatus or sound recording or reproducing.		
852520	- Transmission apparatus incor-porating reception apparatus :		
85252010	- Cordless telephones (mobile phones)	20	10
85254000	- Still image video cameras and other video camera recorders	30	20
8527	Reception apparatus for radio-telephony, radio-telegraphy or radio broadcasting, whether or not combined, in the same housing, with sound recording or reproducing apparatus or a clock		
852790	- Other		
85279010	- Pager	15	10
8529	Parts suitable for use soley or principally with the apparatus of headings Nos. 85.25 tp 85.28		
85291000		30	20
9006	Photographic (other than cinematographic) cameras; photographic flashlight apparatus and flashbulbs other than discharge lamps of heading No. 8539		
90065300	- Other, for roll film of a width of 35 mm	30	20
9504	Articles for funfair, table or parlour games, including pintables, billards, special tables for casino games and automatic bowling alley equipment		
95041000	- Video games of a kind used with a television receiver	50	30
95049000	- Other	50	30

ANNEX F

ANNEX ON FINANCIAL SERVICES, ANNEX ON MOVEMENT OF NATURAL PERSONS, ANNEX TELECOMMUNICATIONS, AND TELECOMMUNICATIONS REFERENCE PAPER

ANNEX ON FINANCIAL SERVICES

The Parties agree that the Annex on Financial Services to the WTO Agreement on Trade in Services (GATS) is hereby incorporated into this Agreement by reference, mutatis mutandis, as if its provisions were fully set forth herein, with the exceptions of Paragraph 3 and Paragraph 4 of such Annex which shall not be so incorporated.

For greater clarity, the Parties understand that :

1. References in the Annex on Financial Services to the GATS to "Member" and "Members" shall mean "Party" and "Parties," respectively, in this Agreement; and
2. References in the Annex on Financial Services to the GATS to Article 1 of the GATS shall mean Article 1 of Chapter III of this Agreement.

ANNEX ON MOVEMENT OF NATURAL PERSONS

The Parties agree that the Annex on the Movement of Natural Persons to the WTO Agreement on Trade in Services (GATS) is hereby incorporated into this Agreement by reference, mutatis mutandis, as if its provisions were fully set forth herein.

For greater clarity, the Parties understand that :

1. References in the Annex on the Movement of Natural Persons to the GATS to "Member" and "Members" shall mean "Party' and "Parties," respectively, in this Agreement;
2. References in the Annex on the Movement of Natural Persons to the "Agreement" shall mean Chapter III of this Agreement; and
3. References in the Annex on the Movement of Natural Persons to the GATS to "Parts III and IV of the Agreement" shall mean Article 5,6,7 and 8 of Chapter III of this Agreement.

ANNEX ON TELECOMMUNICATIONS

The Parties agree that the Annex on Telecommunications to the WTO Agreement on Trade in Services (GATS) is hereby incorporated into this Agreement by reference, mutatis mutandis, as if its provisions were fully set forth herein, with the exceptions of Paragraph 6 and Paragraph 7 of such Annex which shall not be so incorporated.

For greater clarity, the Parties understand that references in the Annex on Telecommunications to the GATS to "Member" and "Members" shall mean "Party" and "Parties", respectively, in this Agreement.

TELECOMMUNICATIONS REFERENCE PAPER

The Parties agree that the Telecommunications Reference Paper ("Reference Paper") to WTO Agreement on Trade in Services (GATS), as contained in the attachment to WTO document GATS/SC/90/Suppl.2, is hereby incorporated into this Agreement by reference, mutatis mutandis, as if its provisions were fully set forth herein.

For greater clarity, the Parties understand that references in the Annex on Telecommunications to the GATS to "Member" and "Member" shall mean "Party" and "Parties," respectively, in this Agreement.

TELECOMMUNICATIONS REFERENCE PAPER

The Parties agre that the Telecommunications Reference Paper ("Reference Paper") to the WTO Agreement on Trade in Services (GATS), as contained in the attachment to WTO document GATS/SC/90/Suppl.2, is hereby incorporated into this Agreement by reference, mutatis mutandis, as if its provisions were fully set forth herein.

For greater clarity, the Parties understand that references in such Reference Paper to "Member" and "Members" shall mean "Party" and "Parties," respectively, in this Agreement.

ANNEX G

UNITED STATES

LISTING OF ARTICLE 2 EXEMPTIONS

The United States' Listing of Article 2 Exemptions is the authentic List of Article II (MFN) Exemptions of the United States of America to the WTO General Agreement on Trade in Services ("GATS"), as amended from time to time.

SCHEDULE OF SPECIFIC COMMITMENTS OF TRADE IN SERVICES

1. Except as provided in paragraph 2, the Schedule of the United States is the authentic Schedule of Specific Commitments of the United States of America to the WTO General Agreement on Trade in Services ("GATS"), as amended from time to time.

2. With respect to the financial services described in subparagraph (x) and (xi) of paragraph 5(a) of the GATS Annex on Financial Services, as incorporated into this Agreement by reference, the Schedule of the United States is the authentic Schedule of Specific Commitments of the United States of America

ANNEX H

VIETNAM

In accordance with the provisions in Article 2 of Chapter IV, the Government of the Socialist Republic of Vietnam reserves the right to adopt or maintain exceptions to national treatment in the following sectors and matters :

1. Vietnam may adopt or maintain exceptions to the obligations to accord national treatment to covered investments in the sectors or with respect to the matters specified below :

   - Broadcasting, television; production, publication and distribution of cultural products; investment in insurance; banking; brokerage, dealership in securities and currency values, and other related services; mineral exploration and exploitation; construction, installation, operation and maintenance of telecommunication facility; construction and operation of inland water, sea and air ports; cargo and passenger transportation by railway, airway, road, sea and inland water-way transportation; fishing and fish catching real estate business.

2. Sectors in which Vietnam may require that an investment project be in conjunction with the development of local raw material sources:

   - Processing of paper, vegetable oil, milk, cane sugar, wood processing (except for projects using imported wood).

   - Such requirements for the development of local raw material sources in the above sectors may be maintained for up to 5 years from the entry into force of this Agreement.

3. Sectors in which Vietnam may require that an investment project export at least 80% of products :

   - Cement production; paints and construction paints; toiletry tiles and ceramics;

   - PVC and other plastics; footwear; clothing; construction steel; detergent powder; tires and inner tubes for automobile and motor bikes; NPK fertilizer; alcoholic products; tobacco; papers (including printing, and writing paper, photocopy).

   - Such requirements for exporting at least 80% of products in the above sectors may maintained for up to 7 years from the entry into force of this Agreement

4. Except as otherwise provided in this Paragraph (including sub-paragraphs 4.1-4.6), the following exceptions to national treatment shall be applied to a covered investment of a national or company of the United States in all sectors, including but not limited to those sectors listed in paragraphs 1, 2 and 3 of this Annex :

4.1. Requirements on investment capital :

(a) After the entry into force of this Agreement, nationals or companies of the United States shall be allowed to contribute, increase and reinvest capital in any currency, including Vietnamese currency originating from any lawful activity in Vietnam.

(b) The following requirements may be maintained for up to 3 years from the entry into force of this Agreement.

(i) Nationals or companies of the United States must contribute at least 30% of the legal capital of a joint venture unless a lower contribution is approved by the investment licensing agencies;

(ii) The legal capital of a U.S. owned enterprise shall not be less than 30% of investment capital unless a lower proportion is approved by the investment licensing agencies;

(iii) A national or company of the United States that is a party to a joint venture with a Vietnamese national or company shall give a right of first refusal to the Vietnamese party with respect to the transfer of an interest in the joint venture. An enterprise in Vietnam that is 100% owned by U.S. nationals or companies shall give a right of first refual to Vietnamese nationals or companies with respect to the transfer of any interest in the enterprise. In any such case, the right of first refusal may be exercised only if the offer of the Vietnamese national or company is the same in all material terms with an offer received from any third party, including with respect to purchase price, timing and method of payment. Any such transfer shall require the approval of the investment licensing agencies; and

(iv) Nationals or companies of the United States are not yet allowed to establish a joint stock company. An enterprise in Vietnam that is invested or owned by U.S. nationals or companies may not issue bonds or shares to the public in Vietnam.

(c) Nationals and companies of the United States shall not be permitted to acquire more than 30% of the shares of an equitized State enterprise.

4.3. Prices and fees of some goods and services under the State's control :

Vietnam may maintain the following requirements for up to 3 years from the entry into force of this Agreement.

(a) The General Director or First Deputy General Director must be Vietnamese citizens; and

(b) A limited number of the most important matters which relate to the organization and operation of the enterprise, comprising the appointment or dismissal of General Director, First Deputy General Director, Chief Accountant; amendments of and additions to the charter of the enterprise; approval of final annual financial statement and financial statement of capital construction; and loan for investment shall be decided on the basis of consensus.

4.3. Prices and fees of some goods and services under the State's control :

Vietnam is in the process of reforming its pricing system in order to develop a uniform set of fees and prices. With a view to creating a more attractive, nondiscriminatory business environment, Vietnam shall :

(a) upon the entry into force of this Agreement, (i) refrain from imposing new or more onerous discriminatory prices and fees; and (ii) eliminate, discriminatory prices and fees for the installation of telephones, telecommunications services (other than the subscription charge for local telephone service), water, and tourist services;

(b) within two (2) years of the entry into force of this Agreement, eliminate, progressively, discriminatory prices and fees for registration of motor vehicles, international port charges, and for the subscription charge for local telephone service; and

(c) within four (4) years of the entry into force of this Agreement, eliminate, progressively, discriminatory prices and fees for all other goods and services including, without limitation, electricity and air transport.

4.4. Government subsidies and supports :

Government subsidies and supports granted to domestic enterprises, which include land allocation for investment projects, preferential credits, research and development and education assistance programs and other forms of Government supports, may not be made available to nationals or companies of the United States.

4.5. Ownership, use of land and residences :

(a) Nationals and companies of the United States are not allowed to own land and residences. U.S. investors are allowed only to lease land for investment purposes.

(b) U.S. enterprises are not yet allowed either to mortgage land use rights at foreign credit institutions operating in Vietnam or to transfer land use rights except for the case of transfers of invested assets associated with the land within the land lease period.

4.6. Notwithstanding the above reservations to national treatment for the ownership and use of land and residences Vietnam shall create favorable conditions in exercising the mortgage and transfer of land use rights relating to covered investments including the elimination, within 3 year from the entry into force of this Agreement, of the restrictions on mortgage and transfer of land use rights mentioned in sub-paragraph 4.5(b).

ANNEX II

UNITED STATES

1. The Government of the United States of America may adopt or maintain exceptions to the obligations to accord national treatment [8] to covered investments in the sectors or with respect to the matters specified below :

   - atomic energy; customhouse brokers; licenses for broadcast, common carrier, or aeronautical radio stations, COMSAT; subsidies or grants, including government-supported loans, guarantees and insurance; landing of submarine cables; and state and local measures as to which the United States may adopt or maintain exceptions to national treatment under any of its bilateral investment treaties signed between 1 January 1995, and the date of entry into force of this Agreement.

   Most favored nation treatment shall be accorded in the sectors and matters indicated above.

2. The Government of the United States of America may adopt or maintain exceptions to the obligation to accord national and most favored nation treatment to covered investments in the sectors or with respect to the matters specified below :

   - fisheries; air and maritime transport, and related activities; banking, insurance, securities, and other financial services; leasing of minerals and pipeline rights-of-way on government lands; and one-way satellite transmissions of direct-to-home (DTH) and direct broadcast satellite (DBS) television services and of digital audio services.

---

(8) With respect to the treatment accorded by a State, Territory or Possession of the United States, national treatment means treatment no less favorable than the treatment accorded thereby, in like situations, to investments other States, Territories or Possessions of the Untied States.

ANNEX I

TRIMs – ILLUSTRATIVE LIST

1. TRIMs that are inconsistent with the obligations of national treatment provided for in paragraph 4 of Article III of GATT 1994 include those which are mandatory or enforceable under domestic law or under administrative rulings, or compliance with which is necessary to obtain an advantage, and which require.

   A. the purchase or use by an enterprise of products of domestic origin or from any domestic source, whether specified in terms of particular products, in terms of volume or value of local products, or in terms of a proportion of volume or value of its local production; or

   B. that an enterprise's purchases or use of imported products be limited to an amount related to the volume or value of local products that it exports.

2. TRIMs that are inconsistent with the obligations of general elimination of quantitative restrictions provided for in paragraph 1 of Article XI of GATT 1994 include those which are mandatory or enforceable under domestic law or under administrative rulings, or compliance with which is necessary to obtain an advantage, and which restrict:

   A. the importation by an enterprise of products used in or related to its local production, generally or to an amount related to the volume or value of local production that it exports;

   B. the importation by an enterprise of products used in or related to its local production by restricting its access to foreign exchange to an amount related to the foreign exchange inflows attributable to the enterprises; or

   C. the exportation or sale for export by an enterprise of products, whether specified in terms of particular products, in terms of volume or value of products, or in terms of a proportion of volume or value of its local production.

HỢP TÁC THƯƠNG MẠI HƯỚNG TỚI THỊ TRƯỜNG MỸ

Chịu trách nhiệm xuất bản: TS. NGUYỄN XUÂN THỦY
Biên tập : NGÔ THANH LOAN

Biên soạn : HỒ TRUNG THANH (Chủ biên)
Ts. ĐÀO THỊ NGỌC MINH
HỒ THANH TÙNG

In tại: XƯỞNG IN CHI NHÁNH NXB GIAO THÔNG VẬN TẢI
Khổ in 20 x 28 cm
Giấy chấp nhận ĐKXB số : 49 - 340/ XB - QLXB
Cục xuất bản cấp ngày: 14 tháng 3 năm 2001
In xong và nộp lưu chiểu tháng 11 năm 2001

GIÁ: 150.000đ (MỘT TRĂM NĂM MƯƠI NGÀN ĐỒNG)